

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMERICAS



ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

DESARROLLO DE TESIS

**Política De Ventas Al Crédito y Su Influencia en el Capital de Trabajo de La Empresa Importaciones REAL AUTOMOTRÍZ S.A.
En el Distrito De San Juan De Lurigancho Periodo 2015**

Para Optar El Título De Contador Público

Autores:

Janampa Loyola Juan Alberto

Asparrin Muñoz Alicia

Sihui Carlos Blanca

ASESOR:

CPC. Ureña López Fredy Richard

LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: Tributación y Auditoria

LIMA, PERÚ

FEBRERO 2017

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales-
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar
el Título de Contador Público, en la Universidad Peruana
de las Américas.

APROBADO POR:

MG. VENTO ROJAS JUAN F.

Presidente

CPC. LOPEZ SIU, TANIA BELKI

Secretario

CPC. PONCE CANALES, JAVIER M.

Vocal

FECHA: 24/02/2017

Dedicatorias

A mi familia, amigos y a todas las personas que siempre estaban ahí apoyándome en los momentos más difíciles, siempre motivándome a seguir adelante.

Blanca Sihui

A mi mamá, hermanos quienes siempre apoyaron incondicionalmente. El logro de este gran sueño de ser una contadora.

Alicia Asparrin

A mis Padres en especial a mi hermana, quienes nunca desistieron en apoyarme incondicionalmente, aun sin importar las adversidades a ellos que continuaron depositando su esperanza en mí. Y a todos los que me apoyaron para concluir esta tesis.

Juan Janampa

Agradecimientos

A Dios por estar siempre conmigo. A los docentes que me apoyaron con sus conocimientos y sabiduría, y a las personas que con su granito de arena contribuyeron a mi realización, con todo ello, se pudo concluir esta investigación.

Juan Janampa

A mis padres por darme la vida, a mis hermanos Enoc, Walter y Flor porque siempre estuvieron conmigo en los momentos más difíciles apoyando mi esfuerzo. Agradezco a ellos.

Alicia Asparrin

A Dios por haber permitido llegar y concluir una parte de mis sueños, a mis profesores y amigos por apoyarme con la investigación gracias a ellos se pudo terminar.

Blanca Sihui

RESUMEN

En este trabajo de investigación de la política de ventas al crédito y su influencia en el capital de trabajo de la empresa Importaciones Real Automotriz SA, del distrito de san juan de Lurigancho; se examina sobre cómo establecer una política al momento de realizar las ventas al crédito, que se otorga a los diferentes clientes que presenta la empresa, políticas de créditos a corto, mediano y largo plazo, que tiene que ver con las mismas experiencias de la empresa, en cuanto a la eficiencia y eficacia. En la investigación pudimos encontrar la problemática de la empresa, en su política de créditos, presentando dificultades al momento de ejercer los procedimientos establecidos, por parte de la entidad, hubo estancamientos en la toma de decisiones, existía muchos trabajos burocráticos, engorrosos, generando como consecuencias un retraso en los pagos a los proveedores, debido al incumplimiento de las cuentas por cobrar por parte de los clientes morosos, una serie de dificultades, que era un riesgo para la empresa en su situación económica y financiera.

Sin embargo pudimos establecer y reestructurar nuevas políticas de ventas al crédito, nuevos procedimientos, para que la empresa pueda adaptarse con facilidad a los métodos planteados. De esta manera la empresa podrá obtener buenos resultados, mejoras en el proceso de ventas al crédito.

ABSTRACT

In this work of investigation of the policy of sales to the credit and its influence in the working capital of the company Importaciones Real Automotriz SA, of the district of San Juan de Lurigancho; it examines how to establish a policy at the time of sales to credit, which is given to the different customers that the company presents, short, medium and long term credit policies, which has to do with the same experiences of the company, in terms of efficiency and effectiveness. In the investigation we were able to find the problem of the company, in its credit policy, presenting difficulties in the exercise of the established procedures, by the entity, there was deadlock in decision making, there were many bureaucratic, cumbersome jobs, generating consequences of a delay in payments to suppliers, due to breach of accounts receivable by delinquent customers, a number of difficulties, which was a risk for the company in its economic and financial situation.

However we were able to establish and restructure new credit sales policies, new procedures, so that the company can adapt easily to the methods proposed. In this way the company will be able to obtain good results, improvements in the process of sales to the credit.

DESARROLLO DE TESIS

Tabla de Contenidos

Lista de Tablas.....	59
Lista de Figuras.....	60
Introducción.....	I - XVI
CAPÍTULO I: PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN	1
1.1 Planteamiento del problema:.....	1
1.2 Formulación del problema	16
1.2.1 problema general	17
1.2.2 problemas específicos.	17
1.3 Casuística.....	17
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO	21
2.1 Antecedentes de la investigación	21
2.2 Bases teóricas.....	27
2.2.1 Políticas de Crédito.....	27
2.2.1.1 Definición de políticas de crédito.	27
2.2.1.2 Tipos de políticas de crédito.	28
2.2.1.3 El crédito.....	30
2.2.1.4 Ventajas de crédito.	30
2.2.1.5 Desventajas de crédito.	31
2.2.1.6 Determinación de los riesgos de crédito.	31
2.2.1.7 Condiciones de crédito mercantil.	32
2.2.1.8 Descuento por pronto pago.	32
2.2.1.9 Análisis de crédito.....	33
2.2.1.10 Interpretacion de la información de crédito.	33
2.2.1.11 Límites del crédito mercantil.	35
2.2.1.12 Políticas de cobranza.....	35
2.2.1.12.1 Métodos y procedimientos de cobranza.....	36
2.2.1.12.2 Etapas en el procedimiento de cobranzas.....	37

2.2.2 Capital de trabajo.....	38
2.2.2.1 Definición de capital de trabajo.....	38
2.2.2.2 Origen de capital de trabajo:.....	39
2.2.2.3 Importancia de capital de trabajo.....	39
2.2.2.4 Clasificaciones de capital de trabajo.....	40
2.2.2.5 Componentes del capital de trabajo.....	40
2.2.2.6 Políticas de capital de trabajo.....	42
2.2.2.7 riesgos y rendimiento de capital de trabajo.....	43
2.2.2.7.1 Definición de riesgo.....	43
2.2.2.7.2 Definición de rendimiento.....	43
2.2.2.8 Características elementos de capital de trabajo.....	44
2.2.2.9 Fórmulas de capital de trabajo.....	44
2.2.2.10 Manejo de capital de trabajo.....	45
2.2.2.11 Objetivos del manejo de capital de trabajo.....	45
2.2.2.12 Necesidad de información del capital de trabajo.....	46
CAPÍTULO III: ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN	47
CONCLUSIONES:	
RECOMENDACIONES	
ELABORACION DE REFERENCIAS	
ANEXOS	

INTRODUCCIÓN:

Importaciones Real Automotriz S.A Es una empresa en sociedad fundada el 31 de octubre del año 1986, en la ciudad de Lima, constituida por los siguientes socios:

- Quispe Tamayo de Rebollar, Teresa. Gerente con DNI: 09216406
- Rebollar Aguirre Guillermo como Gerente general con DNI: 09216407

El almacén principal y oficina administrativa se encuentra ubicada en Av. San Hilarión Oeste Nro. 122 Cooperativa El Mantaro, (altura cuadra. 17 Próceres de la Independencia) San Juan de Lurigancho – Lima – Perú.

Figura N° 1 Ficha RUC

Número de RUC:	20101758011 - IMPORTACIONES REAL AUTOMOTRIZ SA		
Tipo Contribuyente:	SOCIEDAD ANONIMA		
Nombre Comercial:	IRASA		
Fecha de Inscripción:	06/02/1995	Fecha de Inicio de Actividades:	31/10/1986
Estado del Contribuyente:	ACTIVO		
Condición del Contribuyente:	HABIDO		
Dirección del Domicilio Fiscal:	AV. SAN HILARION OESTE NRO. 122 COO. EL MANTARO (ALTURA CDA. 17 PROCERES DE LA INDEPENDENCIA) LIMA - LIMA - SAN JUAN DE LURIGANCHO		
Sistema de Emisión de Comprobante:	MANUAL	Actividad de Comercio Exterior:	IMPORTADOR
Sistema de Contabilidad:	MANUAL/COMPUTARIZADO		
Actividad(es) Económica(s):	4630 - VENTA DE PARTES, PIEZAS Y ACCESORIOS PARA VEHICULOS AUTOMOTORES		

Elaborado: Grupo N° 5

Tributaria:

Importaciones Real Automotriz S.A. se encuentra afiliada al régimen de buenos contribuyentes desde el 01/08/2015. Y en el régimen general, cumple con todas las obligaciones, como llevar los comprobantes de pago de acuerdo a las normas tributarias, libros contables, presentación de las declaraciones

Mensuales de los PDT IGV, Renta de 3ra categoría. A partir de 01/01/2013 obligada a presentar programa de libros electrónicos (PLE) SUNAT.

Importaciones Real Automotriz S.A. dedicada a la venta y distribución de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores importa para la comercialización las siguientes mercancías:

Tabla N° 01: Lista de productos

Carrocería en general	Faros y accesorios diversos	Partes de suspensión y dirección	Partes de transmisión	Pines y bocina
Chapas	Faros Delanteros	Rotulas	Piñones Y Corona	Pines
Biseles	Faros Posteriores	Terminales	Planetario	
Parachoques	Faros Direccionales	Rack End	Satélite	
Capots	Faros Neblineros	Barras De Dirección	Pin & Crucetas De Corona	
Guardafangos	Espejos Laterales	Barras De Torsión	Piñones & Corona	
Guardapolvos	Faros Delanteros	Amortiguadores	Planetario	

Fuente: La empresa Importaciones Real Automotriz S.A.

Elaborado: Grupo N° 5.

En la tabla N° 01 podemos observar la variedad de productos que vende la empresa dedicada a la comercialización y distribución de partes, piezas y accesorios para vehículos automotores en el Perú. Actualmente la empresa tiene 30 años en el mercado nacional brindando calidad, experiencia y asesoramiento a los clientes.

En el transcurso de los años se ha incorporado nuevas líneas de productos, con el objetivo de proveer y dar solución integral a las necesidades de su clientela, así mismo contamos con certificación ISO 9001 que garantiza la calidad de los productos.

Misión:

Que tiene la empresa es el compromiso y la satisfacción de cada uno de los clientes en el ámbito nacional están comprometidos con servirles de manera oportuna y adecuada de acuerdo a las necesidades de la demanda del

mercado, conservando y practicando los valores morales y éticos entre nuestros clientes, de tal forma que los productos tienen la garantía.

Visión:

Que tenemos es ser un líder en mercado de la automotriz peruana innovando nuevos productos y servicios.

La empresa cuenta con clientes a los que provee mercancías con condiciones de pago al contado, y al crédito con un plazo máximo de 90 días en Lima y provincias; entre los principales se tiene:

Tabla N° 02: Principales clientes.





Empresas	Ciudad
Importaciones Naomi S.A.C.	La Victoria
Inversiones Takana E.I.R.L.	Lima
Import Export Vera Vera SAC.	San Juan de Lurigancho
Corporación Silva S.R.L.	San Martin de Porres

Fuente: La empresa Importaciones Real Automotriz S.A.

Elaborado: Grupo N° 5

En la tabla N° 02 se observa los principales clientes a las cuales Importaciones Real Automotriz S.A. vende por mayor al contado y a crédito. Los principales productos que provee son: Chapas, Faros, Rótulas, Piñones, Corona, Guardapolvos, Planetarios y otros.

Tabla N° 03: Principales proveedores.

Empresa	Logo	Ciudad
Ny Nam Yang	 <p>Fuente: Pagina web de Importaciones Real Automotriz S.A.</p>	Seúl(Corea Del Sur)
N.O.K	 <p>Fuente: Pagina web de Importaciones Real Automotriz S.A.</p>	Tokio
Eas Automotive Ltd	 <p>Fuente: Pagina web de Importaciones Real Automotriz S.A.</p>	China
Depo	 <p>Fuente: Pagina web de Importaciones Real Automotriz S.A.</p>	China

Fuente: La empresa Importaciones Real Automotriz S.A.

Elaborado: Grupo N° 5

En la tabla N° 03 se muestra los siguientes proveedores que ofrecen variedad de productos en distintas marcas para la comercialización a nivel nacional.

- ✓ Nam Yang.- Provee: Juegos de pines y bocinas correspondientes al sistema de dirección del automóvil.
- ✓ N.O.K.- Provee: Soportes de amortiguador, motor y bocinas de suspensión para uso automotriz.
- ✓ Seco Clutch Cover, Depo y TYG.- provee: Carrocerías en general, Faros y Accesorios Diversos, Partes de Suspensión y Dirección, Partes de Transmisión, pines y bocinas.

Tabla N°04: Información N°. de trabajadores por periodo

Período	N° de Trabajadores
2015-11	19
2015-12	19
2016-01	17
2016-02	17
2016-03	15
2016-04	15
2016-05	14
2016-06	17
2016-07	15
2016-08	12
2016-09	12
2016-10	12

Fuente: Sunat.

Elaborado: Por grupo N° 5

Actualmente Importaciones Real Automotriz S.A. cuenta con 12 trabajadores, el sueldo mínimo es de S/.850 y el máximo es de acuerdo al cargo que ocupa el trabajador, se muestra en la tabla, la variación de trabajadores que va disminuyendo por periodo, esto se debe a que contratan personal cada tres meses de acuerdo a la necesidad de la empresa.

Figura N° 02: Variación de número de trabajadores según periodo



Fuente: Tabla N° 04

Elaborado: Por grupo N° 5

En la tabla N°. 04 y gráfico N° 02, se muestra que en los periodos de noviembre, diciembre 2015, febrero y junio del 2016, fueron los meses que la empresa contrató a más trabajadores por aumento de venta, y en los meses de agosto, setiembre y octubre del 2016, la empresa tuvo menos trabajadores.

Tabla N° 05: Información de prestadores de Servicio

Período	N° de Prestadores de Servicio
2015-11	9
2015-12	7
2016-01	3
2016-02	9
2016-03	12
2016-04	5
2016-05	4
2016-06	5
2016-07	4
2016-08	5
2016-09	12
2016-10	4

Fuente: Sunat

Elaborado: Por grupo N° 05

En la tabla N°. 05 Se observa que Importaciones Real Automotriz S.A. cuenta con trabajadores independientes; como se visualiza, en cada periodo varía de acuerdo al movimiento de sus operaciones cada mes.

Figura N° 03: Variación de número de prestadores de servicios según periodo.



Fuente: Tabla N° 05

Elaborado: Por grupo N° 5

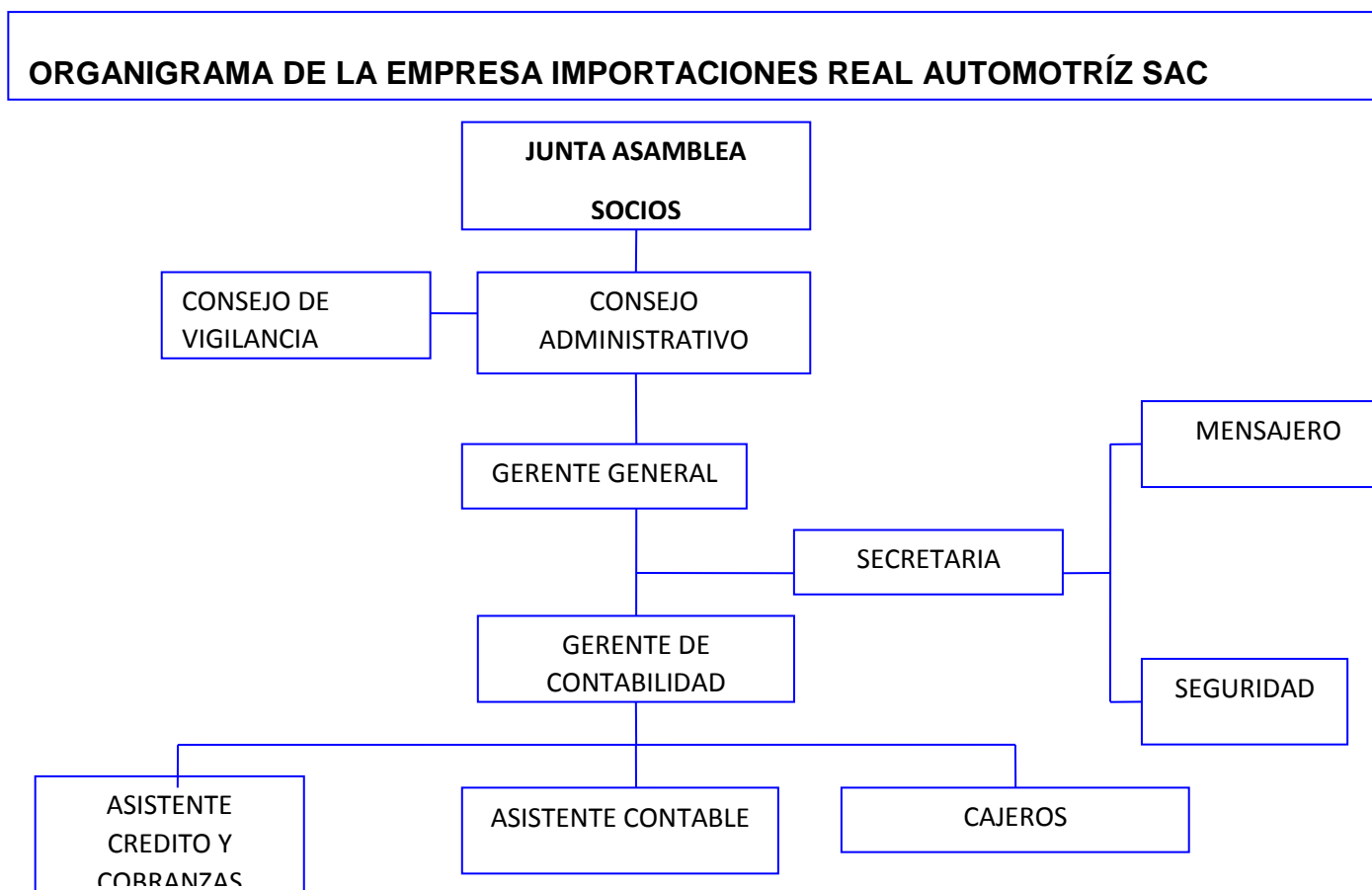
En el gráfico N°. 03 se observa que los meses de febrero y septiembre del 2016, la empresa contrató más prestadores de servicios, esto debido al aumento de ventas, así como en el mes de enero 2016, la contratación disminuyó.

Importaciones Real Automotriz S.A. cuenta con: un inmueble, maquinaria y equipos para realizar sus actividades en las mejores condiciones, además tiene los siguientes activos fijos:

- Vehículos de transporte
- Computadoras
- Laptop
- Fotocopiadora
- Impresora
- Terreno
- Muebles, escritorios de oficinas.

ESTRUCTURA Y COMPOSICIÓN DE LA EMPRESA IMPORTACIONES REAL AUTOMOTRÍZ SAC

Figura N° 04: Estructura y Composición de la Empresa Importaciones Real Automotriz SAC



Organigrama de Cargos y funciones

1. JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS

- Considerar nuevas ideas
- Participar en las reuniones
- Establecer un desarrollo cultural y social.

2. CONSEJO ADMINISTRATIVO

- Implementación de nuevas políticas
- Cumplir con las políticas tomadas en la junta
- Respetar los reglamentos internos
- Evaluación de los créditos otorgados

3. GERENTE

- Aprobación de prestamos
- Contratación de personal
- Tiene la responsabilidad de velar por la compañía

4. SECRETARÍA GENERAL

- Realizar actas de reuniones de la gerencia
- Ayudar en logística documentaria de la gerencia
- Redactar archivos y documentos.
- Supervisar trabajos realizados por el guardia
- Colaborar con la logística

5. GERENTE DE CONTABILIDAD

- Analizar cuentas contables
- Realizar Balances
- Revisar Informes de Asistentes de Crédito
- Revisar Informes de Asistente de Cobranzas
- Aprobar compras
- Aprobar proveedores

6. ASISTENTE CONTABLE

- Recibir registros de control de personal
- Registrar asientos diarios contables
- Realizar Adquisición de compras
- Realizar Arqueo de Caja
- Realizar retenciones tributarias

7. ASISTENTE DE CRÉDITO Y COBRANZA

- Ingresar los préstamos al sistema contable
- Generar préstamo de dinero
- Llevar el control de los pagos
- Actualizar cartera de clientes

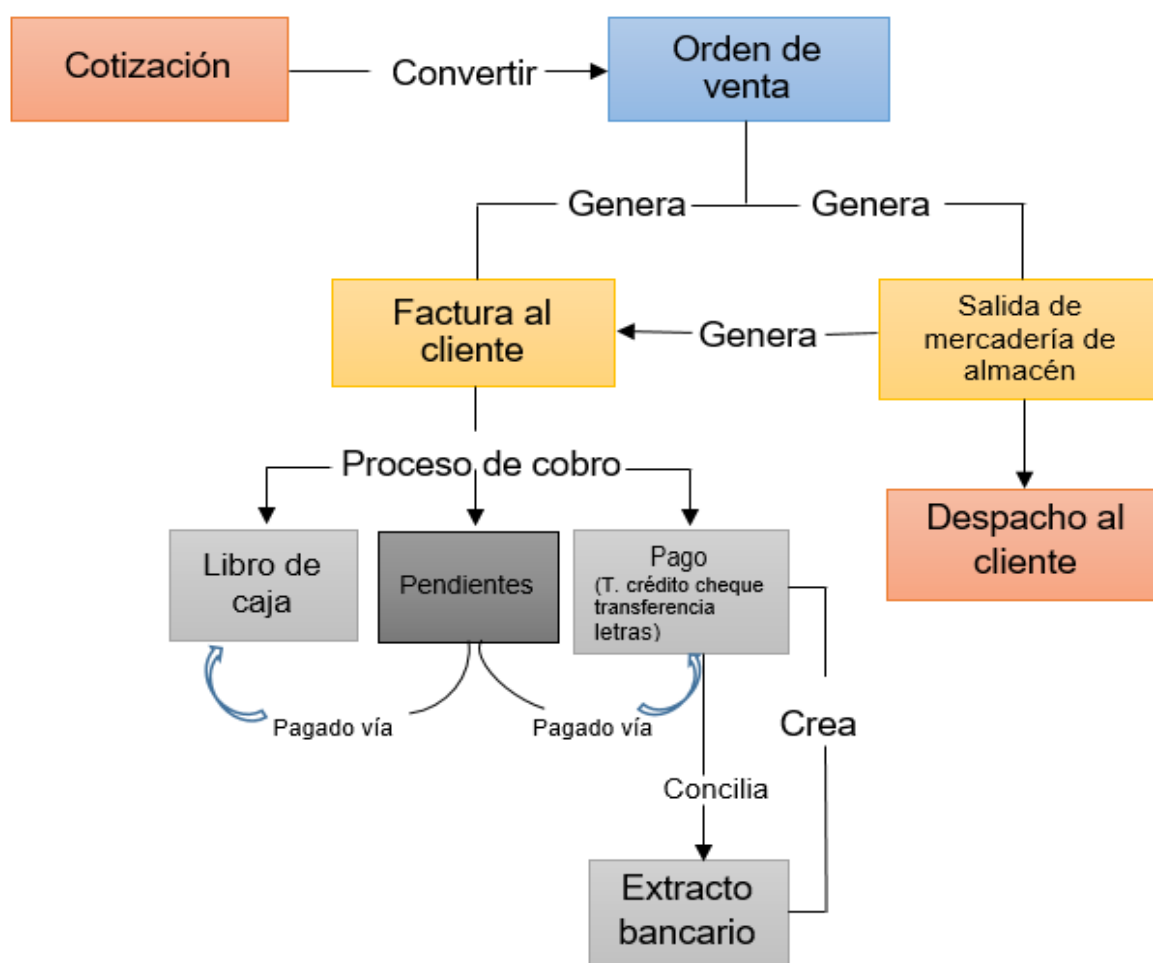
8. MENSAJEROS

- Comprar suministros
- Entregas de pagos varios
- Llevar los documentos físicos a distintas entidades.

9. SEGURIDAD

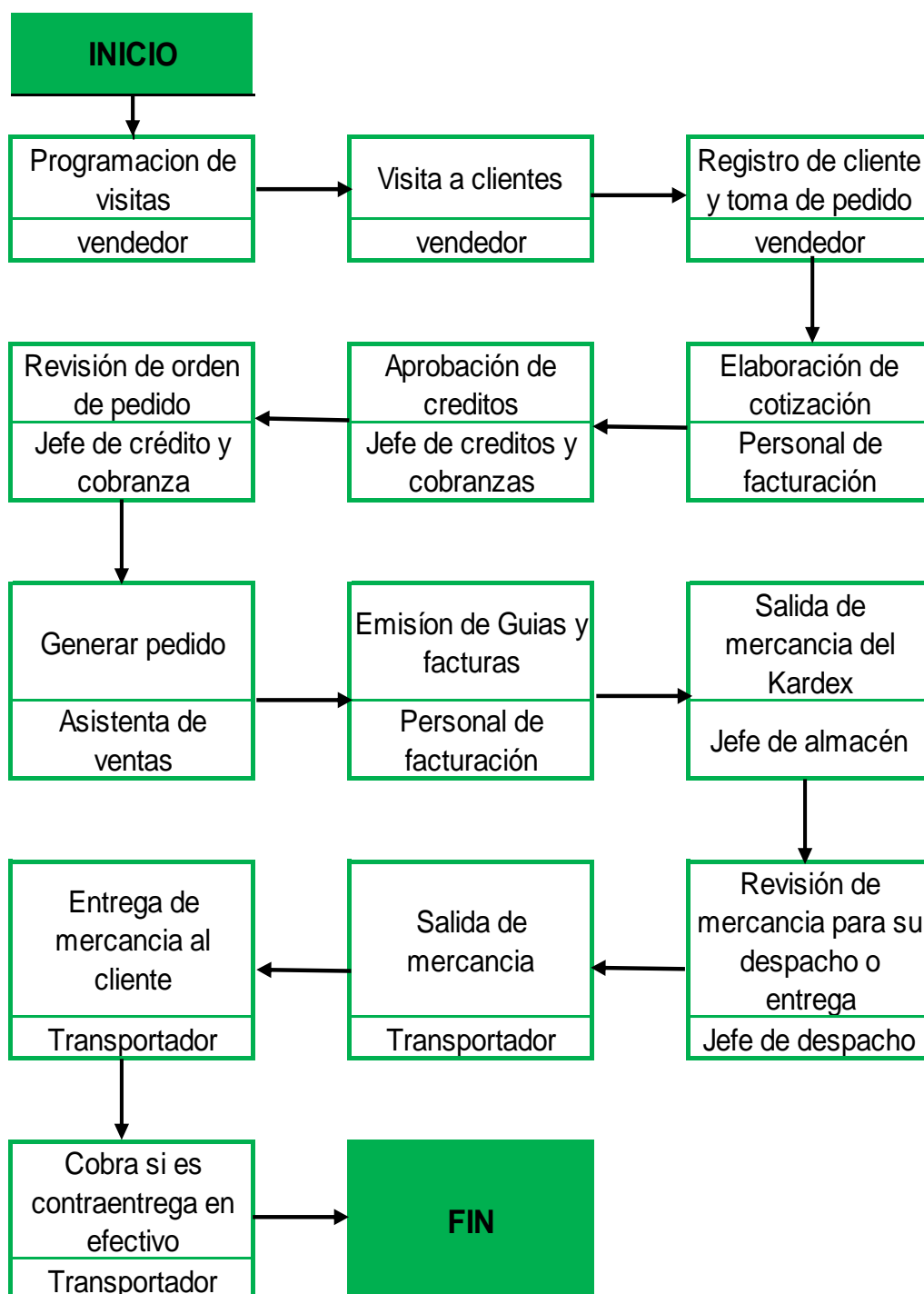
- Custodiar instalaciones físicas de la empresa
- Custodiar bienes de la empresa
- Custodiar personas que laboran en la empresa
- Registrar el ingreso y salida del personal que labora.

Figura N° 05: Proceso de venta de la Empresa Importaciones Real Automotriz SAC



Elaborado: Por grupo N° 5

Figura N° 06: Flujo grama de la Empresa Importaciones Real Automotriz SAC



Elaborado: Por grupo N° 5

Figura N° 07: Procedimientos de entrega de facturas



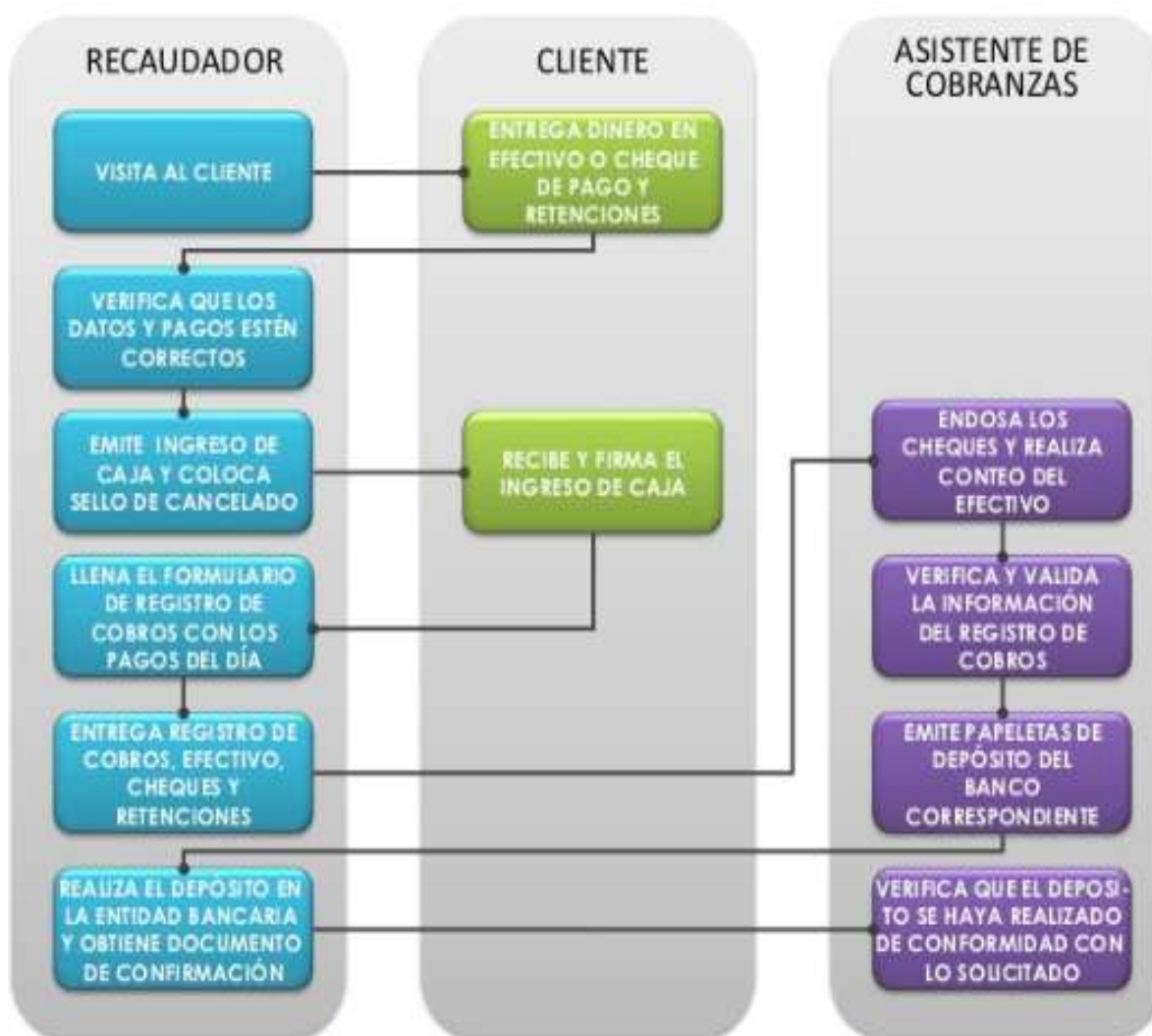
Elaborado: Por grupo N° 5

Figura N° 08: Procedimientos de cobranzas



Elaborado: Por grupo N° 5

Figura N° 09: Procedimientos de recaudación y depósito



Elaborado: Por grupo N° 5

Necesidad de la investigación:

El trabajo constituye la aplicación de los cinco años de estudio en la Facultad de Contabilidad, esto conduce a la obtención del Título Universitario, constituyendo un aporte académico a la comunidad universitaria, que potencialmente servirá para desarrollar futuras investigaciones en el campo de las finanzas empresariales.

La investigación tiene la necesidad de buscar información sobre los métodos de aplicación de política de ventas al crédito, formas y técnicas que nos lleven hacia el camino de solución de los problemas presentados, en empresas.

Es importante, porque permite definir una implementación consistente acorde a los ciclos financieros de compañías, asimismo, constituye un material de consulta para aquellas necesidades teóricas- prácticas que se puedan implementar en la Empresa en cuestión.

En cuanto a la economía empresarial, este proyecto permitirá verificar el cumplimiento de las políticas de ventas al crédito de Importaciones Real Automotriz S. A., influyen en el capital de trabajo, problema que conllevará al análisis; impulsando una implementación de nuevas reglas internas, según los resultados.

Este estudio sirve para reducir el riesgo crediticio que afecta al capital de trabajo y a su vez cumplir con sus obligaciones y mejorar la economía de Importación Real Automotriz S. A.

El fin de este estudio es conocer el problemática que existe en el capital de trabajo. Que causa el no cumplimiento de las deudas con sus proveedores.

Utilidad de nuestra investigación en la empresa Importaciones Real Automotriz S. A. servirá como referencia a la organización al constituir un marco teórico y práctico.

Importancia de la investigación:

Este trabajo de investigación tiene mucha importancia para Importaciones Real Automotriz S.A. en cuanto a las políticas de ventas al crédito y su influencia en el capital de trabajo, para tener la claridad del problema, respuestas y soluciones a las interrogantes que se planteará.

Es importante estudiar el crecimiento de la organización, para brindar ayuda en la mejora de las ventas, teniendo como base, las fuentes de información de los datos estadísticos del comportamiento de las ventas en el mercado.

De acuerdo a la investigación, en el año 2011 podemos ver que la importación de autopartes y suministros fue de US\$ 1,100 millones, por la Corporación Automotriz del Perú.

Según nuestra investigación a través del Diario Gestión, señala que “uno de los principales rubros fue la línea de neumáticos, cuyo valor fue de US\$ 370 millones, en lo que respecta a su procedencia, de China, y Japón.

Asimismo la categoría de lubricantes, el año pasado 2015 se importó por US\$ 204 millones, de ellos US\$ 136.6 millones pertenecen al insumo básico con el cual se fabrican productos finales.

Para el presidente de la AAP, Edwin Derteano, en el 2016 este mercado incrementará su importación en un promedio del 20%. Señalo.

“El total de importación de autopartes y suministro fue para atender el parque vehicular nacional, el cual está compuesto por dos millones de vehículos”

CAPÍTULO I

PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1 Planteamiento del problema:

De acuerdo con JATO Dynamics, en el primer trimestre del 2016, es decir de enero a marzo fueron vendidos 20.44 millones de vehículos a nivel mundial, esto significa un aumento del 2.8 por ciento respecto al mismo periodo de 2015.

Si bien el mercado automotor global vio un crecimiento en las ventas, algunas de las marcas de mayor éxito experimentaron descensos, por ejemplo, Volkswagen registró uno por ciento menos, mientras que Hyundai y Chevrolet descendieron un 3 y 9 por ciento, respectivamente. En cambio, marcas como Ford, Honda y Mercedes-Benz vieron un aumento en sus ventas con un 7, 5 y 14 por ciento, individualmente.

Por modelos, el Toyota Corolla, fue el vehículo más vendido en este periodo al reportar una ganancia del 4.8 por ciento. Ahora bien, las cinco marcas de autos más vendidas en los primeros 90 días del año 2016, fueron Toyota, Volkswagen, Ford y Nissan.

Tabla N° 06: Los 10 Países que vendieron vehículos.

País	Unid. (000)	Cambio 2015-2016	Marca	Unid. (000)	Cambio 2015-2016
China	6.073	6%	Toyota	1792	0%
Estados Unidos	4,081	3%	Volkswagen	1,552	-1%
Japón	1,449	-7%	Ford	1,496	7%
Reino Unido	871	5%	Nissan	1210	1%
Alemania	849	5%	Honda	1118	5%
India	807	3%	Hyundai	992	-3%
Francia	616	8%	Chevrolet	850	-9%
Italia	558	21%	Suzuki	666	-1%
Brasil	465	-28%	Kia	636	4%
Corea del sur	416	5%	Mercedes	531	14%

Fuente: Autocosmos.com.

Elaborado: Por grupo N° 5

Como se observa en la tabla N° 06, Como se ha hecho habitual, China con un aumento de 6% por ciento, es el mercado número uno a nivel mundial, seguido de Estados Unidos que reportó un aumento del 3 por ciento y Japón con un 7 por ciento menos.

Según el diario gestión (2015), “la Asociación Automotriz del Perú, informó que en lima se realizaron más del 66% de las ventas. En seguida se indica cuáles fueron las marcas de mayor demanda. En el mes de abril la venta e inscripción de vehículos nuevos, en la Superintendencia Nacional de los Registros Públicos (Sunarp), creció un 2.7% a un nivel de 15,251 unidades”.

Tabla N° 07: Registro de las 10 principales ciudades que vendieron:

2015 - 2016		
Ciudad	%	Unidades
Lima	66.30%	10,118
Arequipa	9.70%	1,483
La Libertad	5.70%	876
Cusco	3.60%	554
Lambayeque	2.50%	376
Junín	2.30%	351
Piura	1.90%	287
Puno	1.40%	219
Tacna	1.40%	220
Ancash	1.60%	237

Fuente: Asociación Automotriz del Perú, AAP.

Elaborado: Por grupo N° 5

Se observa en la tabla N° 07 que la ciudad de Lima fue la que realizó mayor venta a nivel nacional con un 66.30%. En cuanto a ciudades con mayor venta por suministros y autopartes, Lima alcanzo el 50% de las importaciones, mientras que la otra mitad alcanzaron las ciudades de Arequipa, Chiclayo y Trujillo respectivamente.

Sin embargo, el acumulado de enero a abril tuvo una baja de 7.2% al inscribirse 57,159 unidades frente a las 61,580 del mismo periodo del año anterior.

“Parece que el mercado automotor ha empezado a recuperarse, pues, el acumulado del primer trimestre del 2016 fue de 10.3% comparado con similar periodo del 2015”, detalló el presidente de la AAP, Edwin Derteano.

Generalidades de la empresa:

Importaciones Real Automotriz S. A. Comercializa y distribuye partes, piezas y accesorios para vehículos automotores en todos los departamentos del Perú. Presenta ineficiencia en el área de crédito y cobranza, asimismo, en el área de administración y finanzas, donde se determina el capital de trabajo si cumple o no con sus obligaciones financieras.

Con el transcurso del año el incremento de la venta de autopartes en las distintas provincias del país, ha dado lugar a que se intensifique el nivel de facturación, a las que se deben dar mayor importancia, considerando que el capital de trabajo de la empresa depende de la eficiencia del área de ventas al crédito y cobranzas.

Asimismo se presentan algunos problemas ocasionados por la paralización, donde el control de créditos y cobranzas no son eficientes. La empresa está otorgando créditos a sus clientes por encima de su límite establecido, al momento de realizar la venta no se verifican su situación económica; simplemente por no perder los clientes. Se guían con políticas ambiguas creadas desde su fundación de Importaciones Real Automotriz S. A. y se descuidan los procedimientos de cobranza.

Análisis de la política de ventas al crédito.

Procedimientos de crédito. Importación Real Automotriz S. A. para conceder un crédito a analiza a sus clientes la capacidad financiera de la empresa tienen para realizar el pago de sus deudas.

Para otorgar un crédito es necesario llenar ciertos requisitos:

- Se deberá llenar el formulario con todos los datos del cliente.

- Realizar llamadas a las empresas con referencia de acuerdo al formulario llenado.
- Para los clientes nuevos se solicita todas las referencias necesarias.
 - Al cliente aceptado para otorgar el crédito, se solicita más información, referencias y debe reunir los siguientes:
 - Copia del DNI.
 - Ficha RUC.
 - Copia de recibo de agua o luz con del último mes pagado
 - Una copia de su declaración jurada Anual.

Al cumplir con toda la información requerida se empieza a proceder con el acceso de la información para el crédito.

Importaciones Real Automotriz S. A. Clasifica su cliente de la siguiente manera:

- a) Clientes potenciales.
- b) Clientes eventuales.
- c) Clientes nuevos

Importaciones Real Automotriz S. A. cuenta con tres trabajadores en el área de créditos y cobranzas, ellos realizan diferentes labores como otorgar crédito y realizar la cobranza, estos procedimientos no se llegan a aplicar por completo, debido a ello se genera algunos problemas al momento de realizar la cobranza por el mal manejo tenemos. Aquí tenemos algunas razones:

- Información del cliente incompleta, lo que dificulta el proceso de cobros y pagos.
- Cambio de domicilio fiscal de los clientes. Esto genera pérdida de tiempo.
- Incapacidad de pago de los clientes al no estar solvente económicamente.

Esto es la consecuencia por el mal manejo de las políticas de crédito, al otorgar líneas de crédito sin tener mayor información respecto al cliente.

Procesos de ventas al crédito:

1. Listado de todos los artículos a comprar al crédito adjuntando el expediente.
2. El plazo del crédito es desde la fecha de emisión de la factura o entrega de la mercadería, el cliente tiene hasta máximo 35 días de plazo para cancelar sin intereses y por un importe mínimo de 450 soles cada cuota.
3. Para los clientes nuevos el crédito será con las siguientes condiciones:
Primer pago será el 50% al contado Y la diferencia será al crédito antes de finalizar los 90 días calendarios, contados a partir del día en que concedió el crédito.
4. EL importe máximo del crédito es 4,00.00 soles.
5. Si el plazo de cancelación se ha vencido el cliente no podrá solicitar otro crédito hasta que haya cancelado el anterior.
6. Por cada crédito otorgado se lleva un control de pagos y queda bajo la responsabilidad del área de ventas.

Política de cobranza.

Importaciones Real Automotriz S. A. Cuenta con las siguientes políticas de cuentas por cobrar:

- Llamadas telefónicas: el personal se encarga de realizar las llamadas correspondientes recordándole la fecha de vencimiento de pago.
- Depósito en la cuenta corriente donde el cliente deberá abonar de las diferentes partes del Perú. También se puede cancelar en las mismas oficinas de la empresa, como también cuenta con colaboradores cobro a domicilio.
- Los clientes tienen la condición de pagar por diferentes medios, sea en efectivo, cheque o transferencia. Esta es la facilidad brinda Importaciones Real Automotriz S.A. es por ello que las cuentas por cobrar se incrementan debido a las siguientes razones:

- Falta de responsabilidad en el proceso de entrega. Importación Real Automotriz S. A. establece una fecha de entrega sin embargo no se cumplen estos procedimientos.
- Cobro de precios alterados debido al cambio del personal encargado de la cobranza y desconocimiento.
- Queja por parte del cliente por la demora en la entrega de la factura o mercadería.
- No existe cobro de interés por la cancelación fuera de la fecha establecida.

Figura N° 10: Estado de Resultados de la Empresa

EMPRESA IMPORTACIONES REAL AUTOMOTRÍZ S.A.

RUC 20101758011

ESTADO DE RESULTADO

Por el periodo del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2015

(Expresado en Soles)

Ventas Brutas	1,210,681.87
<u>Ventas Netas</u>	1,210,681.87
Costo de Ventas	(478,506.15)
UTILIDAD BRUTA	732,175.72
<u>Gastos Operativos</u>	
Gastos de Administración	(331,527.07)
Gastos de Ventas	(360,926.20)
UTILIDAD DE OPERACIÓN	39,722.45
<u>Otros Ingresos y Egresos</u>	
Costo Neto de Enajenación de Activos Inmovilizados	-
Ingresos Financieros	1,568.69
Desc tos. Reb. y Bonificaciones Obtenidos	-
Ingresos Diversos	85,519.92
Gastos Financieros	(13,186.10)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	
A LA RENTA	113,624.96
Impuesto a la renta	(31,814.99)
GANANCIA (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	81,809.97

Fuente: Empresa Importaciones Real Automotriz S.A

Elaborado: Por grupo N° 5

EMPRESA IMPORTACIONES REAL AUTOMOTRIZ S.A.
RUC 20101758011

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre de 2015
(Expresado en Soles)

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	250,071.05	Anticipo de Clientes	22,263.20
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	118,362.25	Trib., Contraprest. y Aportes al Sistema de Pensiones y de Salud por Pagar	29,981.11
Cuentas por Cobrar Accionista y/o Personal	2,800.00	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	4,952.33
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	68,549.32	Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	64,015.20
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	40,115.03	Cuentas por Pagar a los Accionistas (Socios), Directores y Gerentes	123,822.70
Existencias	98,137.30	Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	113,640.99
Existencias por Recibir	7,158.99	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	358,675.53
Trib., Contraprest. y Aportes al Sistema de Pensiones y de Salud por Pagar	7,097.00		
Anticipo de Proveedores	1,200.00		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	593,490.94	PASIVOS NO CORRIENTES	
		TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	-
ACTIVOS NO CORRIENTES		PATRIMONIO	
Activos Adquiridos en Arrendamiento Financiero	419,242.89	Capital Social	160,000.00
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,108,315.28	Capital Adicional	21,819.11
Depreciación Acumulada	(1,005,591.53)	Resultados Acumulados	461,337.98
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	521,966.64	Resultado del Período	113,624.96
		TOTAL PATRIMONIO	756,782.05
TOTAL ACTIVO	<u>1,115,457.58</u>	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	<u>1,115,457.58</u>

EMPRESA IMPORTACIONES REAL AUTOMOTRIZ S.A.
RUC 20101758011

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre de 2016
(Expresado en Soles)

ACTIVO

ACTIVOS CORRIENTES

Efectivo y Equivalentes de Efectivo	165,223.19
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	80,702.00
Cuentas por Cobrar Accionista y/o Personal	1,723.50
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	61,677.07
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	40,937.44
Existencias	82,234.77
Existencias por Recibir	-
Trib., Contraprest. y Aportes al Sistema de Pensiones y de Salud por Pagar	<u>17,449.78</u>
Anticipo de Proveedores	-
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	449,947.75

ACTIVOS NO CORRIENTES

Activos Adquiridos en Arrendamiento Financiero	419,242.89
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,132,931.47
Depreciación Acumulada	<u>(1,052,113.22)</u>
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	500,061.14

TOTAL ACTIVO **950,008.89**

PASIVO

PASIVOS CORRIENTES

Anticipo de Clientes	-
Trib., Contraprest. y Aportes al Sistema de Pensiones y de Salud por Pagar	15,808.01
Remuneraciones y Participaciones por Pagar	5,178.90
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	73,594.25
Ctas por Pagar a los Acci (Socios), Directores y Gerentes	141,886.98
Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	<u>36,382.44</u>
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	272,850.58

PASIVOS NO CORRIENTES

TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES

-

PATRIMONIO

Capital Social	160,000.00
Capital Adicional	21,819.11
Resultados Acumulados	428,200.82
Resultado del Período	<u>67,138.38</u>
TOTAL PATRIMONIO	677,158.31

TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO **950,008.89**

EMPRESA IMPORTACIONES REAL AUTOMOTRÍZ S.A.
RUC 20101758011

ESTADO DE RESULTADO

Por el periodo del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2016
(Expresado en Soles)

Ventas Brutas	1,321,311.48
<u>Ventas Netas</u>	1,321,311.48
Costo de Ventas	(592,311.13)
UTILIDAD BRUTA	729,000.35
<u>Gastos Operativos</u>	
Gastos de Administración	(421,368.54)
Gastos de Ventas	(340,951.52)
UTILIDAD DE OPERACIÓN	(33,319.71)
<u>Otros Ingresos y Egresos</u>	
Costo Neto de Enajenación de Activos Inmovilizados	(2,671.83)
Ingresos Financieros	2,299.38
Desc tos. Reb. y Bonificaciones Obtenidos	677.80
Ingresos Diversos	115,602.45
Gastos Financieros	(15,449.71)
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	
A LA RENTA	67,138.38
Impuesto a la renta	(18,798.75)
GANANCIA (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	48,339.63

EMPRESA IMPORTACIONES REAL AUTOMOTRIZ S.A.

RUC 20101758011

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

(Expresado en Soles)

ACTIVO	Analisis vertical				Analisis Horizontal	
	2015	%	2016	%	variacion absoluto	variacion relativo %
ACTIVOS CORRIENTES						
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	250,071.05	22.42%	165,223.19	17.39%	-84,847.86	-33.93
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	118,362.25	10.61%	80,702.00	8.49%	-37,660.25	-31.82
Cuentas por Cobrar Accionista y/o Personal	2,800.00	0.25%	1,723.50	0.18%	-1,076.50	-38.45
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	68,549.32	6.15%	61,677.07	6.49%	-6,872.25	-10.03
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	40,115.03	3.60%	40,937.44	4.31%	822.41	2.05
Existencias	98,137.30	8.80%	82,234.77	8.66%	-15,902.53	-16.20
Existencias por Recibir	7,158.99	0.64%	-		-7,158.99	-100.00
Trib., Contra y Aport al Sist de Pens y de Salud por Pagar	7,097.00	0.64%	17,449.78	1.84%	10,352.78	145.88
Anticipo de Proveedores	1,200.00	0.11%	-		-1,200.00	-100.00
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	593,490.94	53.21%	449,947.75	47.36%	-143,543.19	-24.19
ACTIVOS NO CORRIENTES						
Activos Adquiridos en Arrendamiento Financ	419,242.89	37.58%	419,242.89	44.13%	0.00	0.00
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,108,315.28	99.36%	1,132,931.47	119.25%	24,616.19	2.22
Depreciación Acumulada	(1,005,591.53)	-90.15%	(1,052,113.22)	-110.75%	46,521.69	4.63
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	521,966.64	46.79%	500,061.14	52.64%	-21,905.50	-4.20
TOTAL ACTIVO	1,115,457.58	100.00%	950,008.89	100.00%	-165,448.69	-14.83
PASIVO						
PASIVOS CORRIENTES						
Anticipo de Clientes	22,263.20	2.00%	-		-22,263.20	-100.00
Trib., Contra. y Aportes al Sist de Pens y de Salud por Pagar	29,981.11	2.69%	15,808.01	1.66%	-14,173.10	-47.27
Remuneraciones y Participaciones por Pagar	4,952.33	0.44%	5,178.90	0.55%	226.57	4.58
Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	64,015.20	5.74%	73,594.25	7.75%	9,579.05	14.96
Cuentas por Pagar a los Accionistas (Socios),						
Directores y Gerentes	123,822.70	11.10%	141,886.98	14.94%	18,064.28	14.59
Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	113,640.99	10.19%	36,382.44	3.83%	-77,258.55	-67.98
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	358,675.53	32.16%	272,850.58	28.72%	-85,824.95	-23.93
PASIVOS NO CORRIENTES						
TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	-		-			
PATRIMONIO						
Capital Social	160,000.00	14.34%	160,000.00	16.84%	0.00	
Capital Adicional	21,819.11	1.96%	21,819.11	2.30%	0.00	
Resultados Acumulados	461,337.98	41.36%	428,200.82	45.07%	-33,137.16	-7.18
Resultado del Periodo	113,624.96	10.19%	67,138.38	7.07%	-46,486.58	-40.91
TOTAL PATRIMONIO	756,782.05	67.84%	677,158.31	71.28%	-79,623.74	-10.52
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	1,115,457.58	100.00%	950,008.89	100.00%	-165,448.69	-14.83

Análisis e Interpretación de Los Estados Financieros.

Análisis vertical:

El análisis vertical consiste en determinar el valor proporcional, es decir, el peso porcentual de cada cuenta analizada, esto es importante porque permite conocer el estado de situación de la empresa y poder tomar las medidas correctivas en función a las necesidades que se presenta.

Ejemplos:

	2015	%	2016	%
ACTIVOS CORRIENTES				
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	250,071.05	22.42%	165,223.19	17.39%

Aquí vemos que hay una diferencia de -5.03% del año 2016 con respecto al año 2015, entendiéndose que hay una ligera diferencia. Podemos decir efectivo y equivalente de efectivo no debe estar estancado, ya que de nada sirve tener acumulado dinero sin invertir.

Existencias	98,137.30	8.80%	82,234.77	8.66%
-------------	-----------	-------	-----------	-------

Al igual que todos los activos se debe representar solo lo necesario, aquí observamos que hay una mínima diferencia de -0.14% del 2016 con respecto al año 2015, que significa una mayor rotación en cuanto a los inventarios.

Continuando con el análisis podemos observar el total activo y pasivo para ver la diferencia que arroja a la empresa Importaciones Real Automotriz S.A.

Total Activos corrientes	593,490.94	53.21%	449,947.75	47.36%
Total Pasivos corrientes	358,675.53	32.16%	272,850.58	28.72%

Con respecto a los pasivos es importante que los pasivos corrientes sean pocos representativos y es necesario que sean menores a los activos corrientes como vemos en el cuadro, ya que de lo contrario el capital de la empresa se vería comprometido con terceros.

Análisis Horizontal:

El análisis horizontal consiste en determinar la variación absoluta y relativa, la variación expresada en soles y porcentaje de cada cuenta de un periodo a otro, lo cual permite determinar el crecimiento decrecimiento de cada cuenta y por tanto, conocer su comportamiento a lo largo del tiempo, observar el comportamiento de los estados financieros en el periodo objeto de análisis.

Ejemplo:

ACTIVOS CORRIENTES	2015	2016	variacion absoluto	variacion relativo %
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	250,071.05	165,223.19	-84,847.86	-33.93

Aquí determinamos la variación del segundo periodo 2016, menos el primer periodo 2015 y la diferencia es -84,847.86 y el porcentaje que es la división de $-84,847.86 / 250,071.05 \times 100$ que da un resultado de -33.93%.

De la misma manera se procede para todas las cuentas

Cuentas por Cobrar Comerciales - Terc	118,362.25	80,702.00	-37,660.25	-31.82
Existencias	98,137.30	82,234.77	-15,902.53	-16.20
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	593,490.94	449,947.75	-143,543.19	-24.19
Cuentas por Pagar Comerciales - Terc	64,015.20	73,594.25	9,579.05	14.96
TOTAL PASIVOS CORRIENTES	358,675.53	272,850.58	-85,824.95	-23.93
TOTAL PATRIMONIO	756,782.05	677,158.31	-79,623.74	-10.52

Podemos afirmar en este caso que el efectivo es mayor que las cuentas por cobrar, quiere decir que hay mayor eficiencia en cobranza a corto plazo. Por otro lado, vemos que el inventario se ha reducido lo cual significa que hay una mayor rotación de los productos.

En cuanto a los pasivos, hay una disminución en las cuentas por pagar con un 14.96% lo cual significa que se está cumpliendo con las obligaciones a corto plazo de manera eficiente. Por el lado del patrimonio, hay una ligera diferencia de disminución con relación al año anterior, lo cual puede afectar la situación financiera de endeudamiento con terceros.

EMPRESA IMPORTACIONES REAL AUTOMOTRIZ S.A.
RUC 20101758011

ESTADO DE RESULTADO

(Expresado en Soles)

	2015	2016	valoracion absoluta	valoracion relativa %
Ventas Brutas	1,210,681.87	1,321,311.48	110,629.61	9.14
<u>Ventas Netas</u>	<u>1,210,681.87</u>	<u>1,321,311.48</u>	110,629.61	9.14
Costo de Ventas	478,506.15	592,311.13	113,804.98	23.78
UTILIDAD BRUTA	<u>732,175.72</u>	<u>729,000.35</u>	-3,175.37	-0.43
<u>Gastos Operativos</u>				
Gastos de Administración	331,527.07	421,368.54	89,841.47	27.10
Gastos de Ventas	360,926.20	340,951.52	-19,974.68	-5.53
UTILIDAD DE OPERACIÓN	<u>39,722.45</u>	<u>-33,319.71</u>	-73,042.16	-183.88
<u>Otros Ingresos y Egresos</u>				
Costo Neto de Enajenacion de Activos Inmovilizados	0.00	-2,671.83	-2,671.83	
Ingresos Financieros	1,568.69	2,299.38	730.69	46.58
Desc tos. Reb. y Bonificaciones Obtenidos	0.00	677.80	677.80	
Ingresos Diversos	85,519.92	115,602.45	30,082.53	35.18
Gastos Financieros	-13,186.10	-15,449.71	2,263.61	17.17
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	<u>113,624.96</u>	<u>67,138.38</u>	-46,486.58	-40.91
Inpuesto a la renta	31,814.99	18,798.75	-13,016.24	-40.91
GANANCIA (PERDIDA) NETA DEL EJERCICIO	<u>81,809.97</u>	<u>48,339.63</u>	-33,470.34	-40.91

Análisis Horizontal

En el análisis horizontal se puede identificar cuáles han sido las variaciones relativas y absolutas de cada una de las cuentas, una vez determinadas esas variaciones se debe proceder a analizar las causas de esas diferencias y las posibles consecuencias derivadas de las mismas. El análisis horizontal debe ser complementado con el análisis vertical y las razones financieras para poder llegar a una conclusión apropiada a la realidad financiera de la empresa y así poder tomar decisiones más acertadas para responder a esa realidad.

Variación absoluta.

En esta variación se hace la resta entre un periodo y otro: Ejemplo.

	2015	2016	variacion absoluta
<u>Ventas Netas</u>	1,210,681.87	1,321,311.48	110,629.61
Costo de Ventas	478,506.15	592,311.13	113,804.98
UTILIDAD BRUTA	732,175.72	729,000.35	-3,175.37

Vemos la resta del periodo 2016 menos el 2015 dando como variación absoluta representado en el cuadro. De la misma manera se hace de toda las partidas

Variación relativa:

Se realiza la división de la variación absoluta entre sus saldos del 2015 y se multiplica por cien. Ejemplo.

	2015	2016	variacion absoluta	variacion relativa %
<u>Ventas Netas</u>	1,210,681.87	1,321,311.48	110,629.61	9.14
Costo de Ventas	478,506.15	592,311.13	113,804.98	23.78
UTILIDAD BRUTA	732,175.72	729,000.35	-3,175.37	-0.43
UTILIDAD DE OPERACIÓN	39,722.45	-33,319.71	-73,042.16	-183.88
GANANCIA (PERDIDA)				
NETA DEL EJERCICIO	81,809.97	48,339.63	-33,470.34	-40.91

Si analizamos el estado de resultado vemos que el costo de ventas crece más que las ventas, teniendo como resultado la reducción de la utilidad bruta con respecto al año anterior, además la utilidad operativa experimenta una fuerte caída de -183.88% lo cual es una disminución importante en la rentabilidad de la empresa. La utilidad neta se reduce en un -40.91%, aunque la empresa no tiene pérdidas, su rentabilidad es significativamente menor en el 2016 que el 2015; de continuar esa tendencia podría arrojar pérdidas en el 2017, por lo que es necesario tomar acciones correctivas.

Empresa: INPORTACIONES REAL AUTOMOTRIZ SA				
RUC 20101758011				
País: PERU				
RAZONES FINANCIEROS				
	2015	2016	DIFERENCIAS	
DIMENSION 1: SITUACION FINANCIERA DE CORTO PLAZO - ANALISIS DE LA LIQUIDEZ				
Activo Corriente	593,490.94	449,947.75	143,543.19	32%
(-) Pasivo Corriente	-358,675.53	-272,850.58	-85,824.95	31%
(=) Capital de Trabajo	234,815.41	177,097.17	57,718.24	33%
Activo Corriente	593,490.94	449,947.75	143,543.19	32%
(/) Pasivo Corriente	358,675.53	272,850.58	85,824.95	31%
(=) Ratio de Liquidez	1.65	1.65	0.01	0%
Activo Corriente	593,490.94	449,947.75	143,543.19	32%
(-) Inventarios	-98,137.30	-82,234.77	-15,902.53	19%
(/) Pasivo Corriente	358,675.53	272,850.58	85,824.95	31%
(=) Prueba Acida	1.38	1.35	0.03	2%
Analizando el liquidez, por cada sol de deuda disponible, la empresa cuenta con 1.65 en el 2016 similar al año anterior, con una sola diferencia de 0.01puntos. Esto significa que la empresa si puede cumplir sus obligaciones sin riesgos a corto plazo.				
En cuanto a la prueba acida, si quitamos los inventarios al liquidez los resultados arroja a 1.35 en el 2016 y 1.38 en el 2015, con una diferencia de 0.03 puntos porcentuales, Esto significa que la empresa relativamente pueda pagar sus obligaciones a corto plazo sin recurrir a las existencias, Sin embargo la tendencia no esta completamente bien, es por ello deben intensificar la rotacion de los inventarios.				
DIMENSION 2: EFICIENCIA EN LA ACTIVIDAD DE RECURSOS - RATIOS DE GESTION				
Ingresos por Ventas	1,210,681.87	1,321,311.48	\$ -110,630	-8.4%
(/) Cuentas a Cobrar sin IVA	118,362.25	80,702.00	\$ 37,660	46.7%
(=) Rotación de Cuentas por Cobrar	10.2	16.4	-6.14 p	-37.5%
(/ Días Bancarios para Rotación)	360	360	\$ 0	0.0%
(=) Días de Cuentas por Cobrar	35.2	22.0	13.2 Días	60.1%
Costo de las Mercaderías Vendidas	478,506.15	592,311.13	\$ -113,805	-19.2%
(/) Inventarios	98,137.30	82,234.77	\$ 15,903	19.3%
(=) Rotación de Inventarios	4.9	7.2	-2.33 p	-32.3%
(/ Días para Rotación)	360	360	\$ 0	0.0%
(=) Días de Inventarios	73.8	50.0	23.9 Días	47.7%
CICLO OPERATIVO	109.0	72.0	37.1 Días	51.5%
En cuanto a las Cuentas por Cobrar tenemos 16.4 en el 2016 y 10.2 en el año 2015 con una diferencia de - 6.4 y que se convierten en Efectivo en promedio en 35 días, Sin embarg los Inventarios lo hacen en 73 días. Significa que la empresa no esta rotando bien sus inventarios. Asimismo, el Ciclo Operativo de la Empresa es de 109 días. Esto indica que la empresa consigue financiamiento de los proveedores en promedio por 37 días,				

1.2 Formulación del problema.

1.2.1 Problema general.

¿De qué manera influyen las políticas de ventas al crédito, en el capital de trabajo de la empresa Importaciones Real automotriz del distrito de San Juan de Lurigancho del año 2015?

1.2.2 Problema específicos.

¿De qué manera el periodo de cobranza influye en el capital de trabajo de la empresa Importaciones Real Automotriz del distrito de San Juan de Lurigancho del año 2015?

¿De qué manera los Límites de créditos influyen en el capital de trabajo de la empresa Importaciones Real Automotriz del distrito de San Juan de Lurigancho del año 2015?

1.3 Casuística

Corporación Silva S.R.L., vende faros para autos, es un producto de S/. 10 por cada uno. Las ventas del año anterior fueron a crédito por un importe de 60,000 unidades. El costo variable por cada uno es de S/.6, y los costos fijos totales de la empresa son S/.120, 000.

La empresa empresa estima un incremento de estándares de créditos que se espera dé como resultado los siguiente: un aumento del 5% de las ventas por cada unidad, para llegar a 63,000 und; un incremento del periodo promedio de cobro que en la actualidad es de 30 días, a 45 días; también un aumento en los gastos por cuentas incobrables que el nivel actual es del 1% de las ventas al 2%. Asimismo la empresa fija que su costo por la inmovilización de fondos en cuentas por cobrar antes de impuestos.es de 15%.

Para establecer si es conveniente flexibilizar sus estándares de crédito, Corporación Silva S.R.L. debe efectuar el efecto de flexibilización en la contribución adicional de las ventas de la empresa a las utilidades, el costo de la

inversión marginal en cuentas por cobrar y el costo de deudas incobrables marginales.

La retribución adicional de ventas a utilidades así como los costos fijos se consideran costos “hundidos”, de manera que un cambio en el nivel de ventas no la afecta, el único costo valido para un cambio en las ventas, son los costos variables. Se estima que las ventas se incrementen en 55, 0 3,000 unidades. La contribución a las utilidades por unidad es igual a la diferencia entre el precio de venta por unidad (S/.10) y el costo variable por unidad (S/.6). Por lo tanto, la retribución a las utilidades por unidad es de S/.4. La contribución adicional total de las ventas a las utilidades será de S/.12, 000 (3,000unidades x S/.4 por unidad).

Para estimar el costo de la inversión marginal en las cuentas por cobrar, Corporación Silva S.R.L calculara la diferencia, entre el costo de mantener las cuentas por cobrar, bajo los dos estándares de crédito. Como su interés se centra solo en los costos pagados en efectivo, el costo relevante es el costo variable. La inversión promedio en las cuentas por cobrar se calcula mediante la siguiente formula.

$$\text{Rotación de las cuentas por cobrar} = \frac{365}{\text{Periodo promedio de cobro}}$$

El costo variable de las ventas anuales y considerando el costo con el plan propuesto por unidad de S/. 6. se observa la siguiente forma:

Costo variable total de las ventas anuales

$$\begin{aligned} \text{Con el plan presente:} & (\text{S}/.6 \times 60,000 \text{ unidades}) & = & \text{S}/. 360,000 \\ \text{Con el plan presupuesto:} & (\text{S}/.6 \times 63,000 \text{ unidades}) & = & \text{S}/. 378,000 \end{aligned}$$

La rotación de las cuentas por cobrar se estima al año, es el número de veces que se convierten realmente en efectivo y que las empresas estimulan el ciclo operativo. Se calcula dividiendo 365 entre el número de días supuestos en un año entre el periodo promedio de cobro.

Rotación de cuentas por cobrar

	365		
Con el plan presente:	30	=	12.20
	365		
Con el plan propuesto:	45	=	8.10

Si sustituimos los datos de costos y rotación calculada en la ecuación 14.9 para cada caso, se obtiene las siguientes inversiones promedio en las cuentas por cobrar:

Inversión promedio en las cuentas por cobrar

	S/.360,000		
Con el plan presente:	12.2	=	S/.29,508
	S/.378,000		
Con el plan propuesto:	8.1	=	S/.46,667

La inversión marginal en las cuentas por cobrar y su costo se calculan de la siguiente manera:

Costo de la inversión marginal en las cuentas por cobrar

Inversión promedio con el plan propuesto	S/.46,667
Inversión promedio con el plan presente	29,508
(-) Inversión marginal en las cuentas por cobrar	S/.17,159

(*) Costo de los fondos inmovilizados en las cuentas por cobrar	0.15
Costo de la inversión marginal en las cuentas por cobrar	<u>S/.2,574</u>

El valor resultante de S/.2, 574 se considera un costo, porque representa el monto máximo que se podría haber ganado antes de impuestos sobre los S/.17, 159, si estos se hubieran destinado a una inversión de riesgo similar, se hubiera ganado el 15% antes de impuesto.

Costo de deuda incobrable marginales el costo de deudas incobrables marginales se calcula obteniendo la diferencia entre los niveles de deuda incobrables antes y después de la relajación propuesta de los estándares de crédito.

Costo de deudas incobrables marginales

Con el plan propuesto:(0.02 x S/. 10 unidades x 63, 000 unidades)	=	S/ 12,600
Con el plan presente: (0.01 x S/.10 unidades x 60,000 (-) unidades)	=	6,000
Costo de deudas incobrables marginales		<u>S/. 6,600</u>

Aquí vemos que los costos de deudas incobrables se calculan considerando el precio de venta por unidad (S/.10), para reducir no solo la pérdida verdadera del costo variable (S/.6.00), que no solo sucede cuando el cliente no cumple con el pago de su cuenta, sino también la contribución a las utilidades por unidad (en este caso S/.4) que está incluida en la “contribución adicional de las ventas a las utilidades”. Por lo tanto, el costo resultante de las deudas incobrables marginales es de S/.6XS, 600.

CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO

2.1 antecedentes de la investigación

Nacional

En la presente investigación estamos considerando algunos trabajos de investigación realizados por estudiantes:

Lorena & Bacalla (2014). *Las Políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad para la Universidad Antenor Orrego Trujillo 2014. Llegaron a las siguientes conclusiones:*

De acuerdo a la investigación de trabajo podemos decir que muchas veces las empresas tienden a plantearse un objetivo que es aumentar las ventas, no importa la forma y esto es lo que les conlleva a otorgar créditos a sus clientes utilizando políticas de ventas al crédito.

Podemos decir que la investigación llega a una conclusión donde nos indica que las evaluaciones y análisis que se realizaron, se determinó que la morosidad se debe al incumplimiento de los requisitos normados en las tres políticas de créditos establecidas por la empresa los cuales son:

- Clientes nuevos
- Clientes con crédito establecido
- Clientes con sanción y recuperación

Comprobándose que no se cumplen con los requisitos establecidos por parte de área de ventas. En tal sentido se recomienda que se exija y que se cumplan los requisitos sobre el manejo de las políticas de venta al crédito establecido por la empresa.

Baltonado (2014). *Las políticas de crédito en el riesgo de crediticio y su incidencia en la rentabilidad en la Caja Municipal de Ahorro y Crédito de Sullana en la ciudad de Chepen, para optar el Título Profesional de Contador Público en la Universidad Nacional de Trujillo, Perú 2014.*

En base al estudio realizado reúne las condiciones necesarias para ser denominado como una Investigación Aplicada, porque los alcances de esta investigación son más prácticos, más aplicativos y se auxilia de leyes, normas, manuales y técnicas para el recojo de información. Todo este planteamiento, representa el sustento empírico y numérico que nos permitirá llegar a las conclusiones del trabajo de investigación.

1. Si una política de crédito no es adecuada, es claro que la empresa tendrá grandes posibilidades de quebrar ya que los créditos otorgados no cumplen con los requisitos exigidos.
2. Si una empresa tiene colaboradores y tienen conocimiento sobre las políticas de crédito que se tiene que aplicar, pero los analistas de crédito no respetan los lineamientos de políticas, reglamentos, procedimientos y normas internas.
3. También nos indica que los trabajadores no tienen conocimiento sobre las herramientas de evaluación de crédito, los cuales conlleva un mayor atraso de pago ya que se les otorga crédito sin haber evaluado sobre la situación económica del cliente.
4. Al implementar una buena política de crédito este deben ser efectivas, que garantice a la empresa y que no corran un riesgo de crediticio para obtener una mayor rentabilidad.

Tirado (2015). *Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza, Universidad Técnica de Ambato Ecuador, Abril 2015.*

Luego de un análisis se puede concluir, que la empresa no basa sus operaciones crediticias en políticas establecidas, sino, lo hace a través de procedimientos empíricos realizados por los encargados de la parte administrativo y en consecuencia este error a generados problemas serios en sus cuentas por cobrar a la empresa. No existe pues una capacitación constante sobre temas financieros, esto nos indica que los administradores no tienen conocimiento sobre el tema.

También podemos decir que la empresa no tiene un control adecuado en las cuentas por cobrar, quiere decir; que no hay un seguimiento y actualización de datos de los clientes que tienen créditos con la empresa, generando cuentas incobrables, por no tener una información sostenible y confiable que facilite un cobro adecuado.

Krass (2015). *“Estrategia para el financiamiento del capital de trabajo de la pequeña y mediana empresa del sector calzado del estado Aragua, julio del 2015, universidad de Carabobo”.*

De acuerdo al análisis de la situación financiera actual de la pequeña y mediana empresa del sector calzado del estado Aragua, Krass concluye que nos permite conocer su importancia, planificación y el presupuesto de los activos y pasivos circulantes, si solo son usados de manera eventual como herramienta para el control del capital de trabajo

“Se puede concluir que las organizaciones no toman en cuenta las ventajas inherentes a las fuentes de financiamiento para cubrir el déficit del capital de trabajo por la banca nacional. De igual forma nos indican que la toma de decisiones sobre el capital de trabajo como medida de la capacidad que tiene la empresa para continuar con el funcionamiento de sus actividades en el corto plazo, no se realiza sobre la base de un proceso de control financiero, y de hacerse es de forma eventual”.

Las organizaciones tienen conocimiento de la existencia sobre los elementos que inciden sobre el capital de trabajo, su importancia y los instrumentos que

permiten su control y optimización, estos no son utilizados como herramientas permanentes dentro del manejo del mismo a la vez solo incluyen de forma ocasional en el esquema de trabajo administrativo.

También concluye que, “En lo concerniente al análisis de las necesidades de financiamiento del capital de trabajo de los pequeños y medianos empresarios del sector calzado del estado Aragua, podemos concluir que en principio para la toma de decisiones se utiliza solo de manera eventual la información financiera, sin el respaldo de los indicadores financieros de gestión que permiten la correcta evaluación de las evaluaciones de las necesidades de financiamiento del capital de trabajo ni la implementación de estrategia para optimizar las decisiones tomadas al respecto”.

Castillo& Anchundia (2016). *“Estrategias para la administración del capital de trabajo en la empresa Editmedios S.A, mayo 2016, Universidad de Guayaquil”.*

Después de analizar todas las fuentes documentales podemos decir que el capital de trabajo, es de vital importancia para la empresa, ya que está representado por los recursos que necesita para poder seguir en funcionamiento y debe tener una buena atención en su administración con respecto a los demás componentes de la estructura financiera de la empresa, siendo el principal generador de las utilidades.

Castillo& Anchundia concluye que; “Toda empresa tiene un propósito que es generar y aumentar su liquidez y rentabilidad, a la vez puede ver cómo van los flujos de efectivos con los que cuenta así poder distribuir dicho efectivo para sus respectivas funciones. Las cuentas por cobrar representan la mayor parte de las ventas de la empresa, los cuales deben tener un mayor control administrativo del crédito y cobranzas para obtener un buen resultado para la empresa. Esto quiere decir que la empresa debe poner mayor importancia, y no esperar a que las cuentas por cobrar se vuelvan incobrables por ello es muy importante realizar un análisis correspondiente a los solicitantes de crédito, quienes deberán firmar un compromiso serio y evitar problemas al momento de la cobranza, así también

establecer las políticas necesarias que guíen las operaciones crediticias de la empresa”.

Saucedo & Oyola (2013). *“La administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del club deportivo ABC S.A.”*, Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo – Chiclayo., 2014 Llegaron a las siguientes conclusiones:

La investigación se considera relevante debido a una eficiente administración de capital de trabajo esto implica en la toma de decisiones sobre los componentes los cuales son: efectivo y equivalente, las cuentas por cobrar e inventarios, podemos decir que esto nos lleva al control de los costos y el riesgo. Como también las decisiones adoptadas por la gerencia repercutan directamente en la rentabilidad. Siendo el capital de trabajo uno de los principales de la gestión empresarial.

Podemos decir que el capital de trabajo es importante y este conforma principalmente por el efectivo y equivalente de efectivo. Siendo un recurso de alto riesgo para las empresas y así poder obtener un alto porcentaje de capital de trabajo y no descender.

Es por eso que la presente investigación llego a una conclusión, que durante la gestión la empresa el capital de trabajo estaba conformado principalmente por el efectivo, pero en el año 2012 el capital de trabajo fue deficiente, porque la empresa adquirió prestamos de las empresas vinculadas para poder pagar sus deudas a corto y largo plazo comprometiendo no solo los activos corrientes sino también a sus activos no corrientes originando una perdida.

En el 2013 se pudo mejorar la situación gracias a la toma de buenas decisiones de operación, inversión, y financiamiento por parte de la gerencia por las negociaciones con deportes TV, en la que la empresa pudo obtener entradas de efectivo por derechos de transmisión, como todas las empresas que realizan buenas acciones de gestión, lo destino los recursos a la cancelación de sus

préstamos que mantenía con las vinculadas, como también servicio para la remodelación del inmobiliario para el uso administrativo y deportivo

Actualmente la empresa mantiene un capital de trabajo mínimo que le permite cumplir con sus operaciones, es decir la empresa no puede reducir sin afectar la operatividad normal. Así mismo mantiene una buena política de inversión de activos circulantes restringida, las cobranzas se manejan al contado respetando el giro del negocio, al final la política de financiamiento de activos circulantes es agresivo debido a un préstamo a corto plazo con sus vinculadas.

Por la falta de implementación de políticas y herramientas que determinen la situación económica y financiera en que se encontraba la empresa al momento de tomar las decisiones, hizo que la administración del capital de trabajo del club deportivo ABC sea deficiente en su gestión, originando que la rentabilidad durante los años 2012-2013 no sea la más adecuada; ya que la demanda de los recursos durante su gestión de la empresa, no han seguido una planeación menos un presupuesto en la cual determine los parámetros correspondientes en la salida del efectivo y equivalente de efectivo. Como también no usa herramientas que le permitan conocer la liquidez y solvencia que maneja en el momento. Esta situación se ve respaldada con el financiamiento que brindan las vinculadas.

Respecto a la administración capital de trabajo en el club de ABC SA, podemos decir que influye negativamente sobre la rentabilidad originada en los años 2012, debido a las deficiencias antes mencionadas donde la empresa no supo destinar correctamente los recursos líquidos, siendo esto los más importantes en una entidad de este rubro.

2.2 Bases teóricas.

2.2.1 Políticas de Crédito.

2.2.1.1 Definición de políticas de crédito.

Según Morales (2014) señala:

Que las políticas son normas de conducta dictadas por la dirección que deben observar todos los empleados de la empresa; al expresarse por escrito deben comunicar qué es lo que se puede y lo que no se debe hacer. En la empresa se establece políticas para cada función específica: políticas de venta, de compras, de producción, de persona, de crédito, de cobranzas, plazos; descuento por pronto pago; descuento por volumen; descuentos en determinados artículos; compra mínima; investigación de crédito; intereses moratorios; pago anticipado; pronto pago; crédito comercial; ofertas visita a clientes; crédito inicial; bonificaciones; ampliaciones de crédito, disminuciones; cancelaciones; reconsideraciones; traspasos y cambios de razón social; establecimiento de seguro de crédito para investigaciones periódicas. (pág. 136)

Según Colegio de bachilleres del estado de Sonora (2007 pág.14) señala:

“que son normas de conducta dictadas por la dirección y deben ser observadas por todo el personal de la empresa, por escrito e indicar lo que se puede hacer y lo que no se sabe hacer”.

Estas políticas se establecen de acuerdo a las necesidades de cada área de la empresa y es necesario tener en cuenta el siguiente procedimiento:

- Tiempo
- Plazos
- Descuento por pronto pago
- Descuento por volumen:
- Descuento en determinados artículos
- Investigadores de crédito
- Intereses monetarios:
- Crédito inicial:
- Aplicaciones de crédito
- Cancelaciones

Según Ettinger (2009 pág. 37) señala:

Que las “políticas de crédito de la empresa deben ser el soporte del gerente de crédito para su evaluación de los riesgos del mismo”.

Podemos afirmar que hay empresas donde los gerentes no dan importancia al exceso de créditos otorgados, sin darse cuenta de lo que está ocasionando pérdidas. De tal manera las políticas establecen lineamientos para conceder un crédito, asimismo se debe tomar decisiones para impulsar nuevas políticas.

Sin embargo hay empresas que manejan ventas al contado, donde no es necesario establecer una política de ventas al crédito, empero es relativamente favorable ya que en estos tiempos las empresas están implantando políticas y procedimiento. Es por eso que las empresas que venden a crédito deben cumplir estrictamente sus procedimientos para no tener conflictos con los clientes.

2.2.1.2 Tipos de políticas de crédito.

Según Morales (2014) señala que hay tres tipos de políticas:

- a. Políticas restrictivas: son aquellos que se caracterizan por otorgamiento de créditos a corto plazo de manera que la empresa tiende a utilizar normas estrictas para considerarse una política agresiva.
- b. *Políticas liberales*: a diferencia de las políticas restrictivas actúan con menor exigencia en el proceso de cobro debido a la competencia con otras empresas, otorgando créditos deliberadamente con el afán de obtener más clientes. Generando como consecuencia un aumento en sus cuentas por cobrar.
- c. *Políticas racionales*: Estas políticas se caracterizan por conceder los créditos a plazos razonables según las características de los clientes y los gastos de cobranza; se aplican considerando los cobros a efectuarse y que proporcionen un margen de beneficio razonable. Estas políticas son recomendables para que las empresas las adopten, ya que logran

producir un flujo normal de crédito y de cobranza; se implementan con el propósito de que se cumpla el objetivo de la administración de cuentas por cobrar y de la gerencia financiera en general. (pag.166)

Según Colegio de bachilleres del estado de Sonora (2007) señala que el crédito puede ser:

En relación con el objetivo

- a. *De comicidad*: Es aplicable cuando no se otorga con fines de financiamiento y solo se da un plazo al cliente para que revise las facturas y elabore el cheque de pago. Los plazos pueden variar entre una semana y 30 días.
- b. *De financiamiento de los inventarios*: Este tipo de crédito permite al deudor hacer compras en mayores cantidades, al efectuar los pagos a plazos o en un tiempo relativamente largo. El plazo variar entre seis meses y tres años.
- c. *En la relación con la garantía*: crédito personal o quirógrafo; crédito prendario; crédito documentado; crédito hipotecario.
- d. *En relación con las operaciones bancarias*: El sistema bancario proporciona financiamiento al comercio y a la industria; mediante la celebración de un contrato de apertura de crédito, reglamentado por las leyes mercantiles, y pueden tener las siguientes modalidades:
 - Crédito simple.
 - Crédito en cuenta corriente.
 - Descuentos de título.
 - Arrendamiento de equipo.
 - Carta de crédito.
 - Tarjeta de crédito. (pág. 17)

2.2.1.3 El crédito.

Según Fuente E. (2009) señala:

Que “la entrega de un valor actual, sea dinero, mercancías o servicios, sobre la base de la confianza a cambio de un valor equivalente esperado en un futuro, pudiendo existir adicionalmente un interés pactado (pág. 22)

Según Ettinger (2009) señala:

Que el crédito puede también ser definido en términos de sus funciones: como un medio de cambio puede ser llamado dinero futuro. Como tal provee el elemento tiempo en las transacciones comerciales que hacen posible a un comprador, satisfacer sus necesidades a pesar de su carencia de dinero para pagar en efectivo. Actualmente en negocios, hay tres usos diferentes de la palabra crédito puede significar una transacción a crédito; crédito establecido o instrumento de crédito. (pag.27).

2.2.1.4 Ventajas de crédito.

Según Colegio de bachilleres del estado de Sonora, (2007) señala:

Que el incremento del volumen de venta; aumento de la producción de bienes y servicios y como consecuencia; una disminución de los costos unitarios; elevación del consumo, al permitir que determinados sectores socioeconómicos adquieran bienes y servicios que no estarían a su enlace si tuviera que pagarlos de contado; creación de más fuentes de empleo, mediante nuevas empresas y aplicación de las ya existentes; desarrollo tecnológico, favorecido indirectamente al incrementarse los volúmenes de ventas; aplicación y apertura de nuevos mercados, al dotar de poder de compra a importantes sectores de la población.(pág. 10)

Según Horne V, (2000) señala:

Que entre las ventajas que ofrece el crédito deben señalar los siguientes: incrementa las actividades económicas través de un mayor dinamismo de

la producción, el comercio y el financiamiento; impulsa el desarrollo de las empresas a través del aumento que se registra en las ventas, lo que a su vez permite mayor concentración de capitales que pueden ser invertidos en otras compañías o negociación.

2.2.1.5 Desventajas de crédito.

Según Colegio de bachilleres del estado de Sonora, (2007) señala:

Que al otorgar muchos créditos, la empresa corre el riesgo de quedarse sin liquidez (efectivo disponible); el inventario de la empresa tiende a quedarse bajo; si se otorga crédito sin analizar al cliente, se pierde el capital de la empresa. (pág. 10)

Según “Van Horne (2000) señala:

Que destacar que todo crédito tiene sus desventajas, entre estas están las siguientes: existe siempre el riesgo de que un cliente resulte moroso o insolvente, lo que produce gastos por cuentas malas o incobrables, si el cliente no se presenta nunca a pagar (pág. 452)

2.2.1.6 Determinación de los riesgos de crédito.

Colegio de bachilleres del estado de Sonora, (2007 pág. 23) “de acuerdo con la política que adopta cada empresa en relación con los riesgos, se podrá aumentar el volumen de ventas. Si este es el caso, conviene calcular la rentabilidad que produce el incremento de clientes con índice de seguridad más baja”.

Ettinger, (2009 pág. 37) en la mayor parte de los ramos de negocios, a medida que suben las ventas, el costo de unidad baja y el margen de utilidades se incrementen. Así, las ventas más grandes dan por resultado mayores utilidades. Sin embargo, las grandes ventas frecuentemente dependen de la extensión de mayor crédito. Tratando de aumentar las utilidades mediante el incremento de ventas, será inútil si ese aumento resulta desproporcionado con

las pérdidas de crédito. La tarea fundamental del gerente de crédito y su cuerpo consultivo mencionaremos las consideraciones básicas de riesgo de crédito son:

- La política crediticia de la compañía
- Las bases del crédito
- Capacidad
- Capital, etc.

2.2.1.7 Condiciones de crédito mercantil.

Ettinger, (2009 pág. 147) “condiciones de venta. Cada transacción de crédito mercantil implica un contrato con una estipulación para el pago en un tiempo determinado. Ningún asunto de los que forman el contrato pueden ser desde un memorándum en un cuaderno del vendedor, hasta aun pedido y su reconocimiento o acuse de recibo contiene una declaración expresa de las fechas de pago vencida”.

Según Morales (2014) señala que cuando la empresa realiza sus ventas al crédito, se establecen las condiciones de venta en cuanto al crédito otorgado, que comprende: plazos, porcentajes de descuento, fechas de pago, lugares donde se efectuaran los abonos, tasas de interés, y en cuanto a la entrega de las mercancías, características, garantías, usos, limitaciones, cuidados. Para implementar las políticas de cobranza el personal de encargado al área de cobranzas debe estar familiarizado con las interpretaciones y análisis en las ventas. Dichas interpretaciones deben comunicarse con toda claridad al personal de venta y a todos aquellos elementos que tengan un trato con el cliente, para que estén en posibilidad de explicar las condiciones de la transacción, al momento de cobrar los créditos a los clientes. (pág. 165)

2.2.1.8 Descuento por pronto pago.

Según Ettinger (2009) señala que un descuento se define como una deducción del monto nominal de una cuenta cuando es pagada dentro de un periodo específico. El monto o tipo de descuento varía tanto como las condiciones de crédito extendido. (pág. 159)

Según Morales (2014) señala que para establecer una política, se fija un porcentaje que resulte bueno para los clientes para que este pague antes del vencimiento de la cuenta por cobrar, y que a la vez sea conveniente para la empresa. Por ejemplo, si la empresa ha usado recursos como financiamiento con costo, el descuento que ofrezca a los clientes debe ser menor a lo que la empresa paga a sus proveedores. (pág. 136),

2.2.1.9 Análisis de crédito.

Según Ettinger (2009) señala que después de haber obtenido la información por medios oficiales, se debe llegar a una conclusión sobre la calificación y las condiciones del cliente, respecto a su carácter, capacidad y capital; además de analizar los aspectos colaterales y las condiciones del entorno económico, señalando los factores de crédito. Porque la esencia misma del crédito al comercio es llegar a una decisión sobre el otorgamiento del crédito; si la información que se obtuvo es adecuada, valuada y cuidadosamente analizada reflejarán juicios más sanos y racionales sobre la función que se está desempeñando. Esto resaltarán la experiencia del responsable de créditos de la siguiente manera: El carácter, la capacidad, el capital, el colateral, las condiciones del entorno económico. (pág. 32)

Según Días J. (2016) señala que el análisis de crédito se considera un arte ya que no hay esquemas rígidos y que por el contrario es dinámico y exige creatividad por parte del analista de crédito, sin embargo, es importante dominar las diferentes técnicas de análisis de crédito, y complementarla con una buena experiencia y un buen criterio, así mismo es necesario contar con la información necesaria y suficiente que nos permita minimizar el número de incógnitas para poder tomar la decisión correcta. (pág. 72)

2.2.1.10 Interpretación de la información de crédito.

Según Morales, (2014) señala que los procedimientos que se usan para el otorgamiento de un crédito, inicia con el llenado de información del solicitante de crédito, en la cual se deben considerar todos los datos necesarios para la evaluación de la información que ayudaría a formarse una opinión referente al

posible cumplimiento de pago del crédito que pudiera otorgársele. Si se trata de un crédito para una empresa, generalmente se solicita información financiera, es decir, estados financieros.

La información del solicitante de crédito proporcionada es la que se tomara en cuenta en del opinión del analista de crédito, para decidir la aceptación o rechazo del crédito, si la información es falsa, el riesgo es más grande, sin haber conocido bien la información que probablemente no llegue a pagar es por eso que debe analizar y verificar la autenticidad de la información para:

- Asegurar de que los datos llenados son verdaderos.
- El cálculo del monto de crédito a otorgar al solicitante.
- Para conocer la solvencia económica
- Evaluar las garantías que ofrece el solicitante.
- Detectar los fraudes. (pág. 115)

Según Checkley & Keith (2007) nos señala que el historial del solicitante es muy importante para satisfacer sus obligaciones financieras, contractuales y morales son los siguientes:

- a) Capacidad:** para poder pagar el crédito solicitado. Con el análisis de los estados financieros sobre el índice de liquidez y el endeudamiento son normalmente empleados para determinar la capacidad del solicitante.
- b) Capital:** cual es capacidad de solventar sus activos dentro de la empresa del solicitante donde se refleja disposición de su propiedad.
- c) Garantía Colateral:** se refiere a la cantidad de los activos que tiene el solicitante, disponibles para asegurar el crédito. Cuanto mayor sea la cantidad de activos disponibles, más será la oportunidad de que un otorgante de crédito recupere sus fondos si en caso no llegara a cumplir con el pago.

d) Condiciones: se refiere a la situación económica y empresarial actual, así como las circunstancias específicas que afectan cualquiera de las partes en la transacción de crédito. (pág. 23),

2.2.1.11 Límites del crédito mercantil.

Según Ettinger, (2009) pág. 285) nos señala que una clasificación de crédito del comprador indica la opinión de sus proveedores sobre la capacidad para pagar sus cuentas. Una clasificación de crédito también comprende la personalidad y el deseo del comprador para pagar. Un límite de crédito es asignado cuando todos los factores son considerados y analizados. Esta cifra representa el monto que el acreedor supone es la máxima deuda que el cliente puede adquirir y pagar puntualmente. (pág. 285)

Según López, (2005) señala que el monto máximo de crédito otorgada a nuestros clientes es el que pueda contraer para el pago puntual del crédito, también nos basamos en las necesidades del cliente en su capacidad de pago, pues, una cosa es lo que el cliente necesita y otra es cuanto puede pagar, por esto es necesario averiguar bien los siguientes aspectos:

1. Para las personas naturales que sus compras no excedan su pago puntual.
2. Si es persona jurídica se establece el porcentaje de la empresa que solicita el crédito para saber de cuanto es su capacidad de pago.

En ambos casos es muy importante que el cupo este limitado para lograr un pago puntual del crédito y así la empresa no obtenga pérdidas. (pág. 189)

2.2.1.12 Políticas de cobranza.

Según Morales, (2014) nos señala que la última etapa es el desarrollo de una política de crédito consiste en decidir respecto del cobro. Estas políticas pueden variar, si un cliente paga después del plazo de vencimiento, se puede usar medidas relativamente diplomáticas; por ejemplo, enviar una carta notarial,

cobrar intereses, hasta se puede amenazar con tomar acciones legales al primer retraso, todo esto dependerá de lo que la empresa desee. (pág. 141)

Según ttinger, (2009) señala que las políticas de cobranza presentan los procedimientos que aplican todas las empresas para el cobro de las cuentas por cobrar en la fecha de sus vencimientos.

Las políticas de cobranza pueden ser evaluadas por el número de clientes insolventes o incobrables. En realidad este número depende también de las políticas de crédito, en las cuales la empresa se basa para conceder créditos; existen cuatro motivos, necesarios para hacer los cobros:

1. El retraso de los pagos de los clientes genera pérdidas y se convierten en cuentas incobrables.
2. La lentitud de los cobros genera el retraso con sus pagos y genera el aumento de deuda.
3. Una buena política de cobranza, contribuye a conservar el respeto de los clientes que pueden reflejarse en sus reacciones, y a los esfuerzos de venta de la compañía.
4. El prestigio de una compañía por sus buenas políticas de cobro y eficiente influye en la puntualidad de los pagos. (pág. 35)

2.2.1.12.1 Métodos y procedimientos de cobranza.

Según López L. (2005) señala que los procedimientos de cobranza deben ser anticipados y planificados deliberadamente de modo que sigan una serie de pasos o etapas en forma regular y ordenada, porque el propósito de un buen procedimiento de cobranza es la maximización del cobro y minimización de las pérdidas de cuentas por cobrar menciona los siguientes métodos, Cobranza directa; cobranza indirecta (transferencias electrónicas; transferencias bancarias; utilización de otros medios. (pág. 84),

Según Ettinger R. (2009 pág. 293) señala que la cobranza puntual es vital para el éxito de cualquier negocio que vende a crédito. Cualquiera que sea la magnitud del negocio, sus utilidades dependen principalmente del ciclo la frecuencia de reinversión de su capital. El ciclo frecuente, difícilmente puede ser acoplado con cobranzas lentas; estas niegan a una firma el uso de su propio capital. No importa que tan generoso sea él, ni cuan grandes, a menos que la cobranza se haga puntualmente. (pág. 293)

2.2.1.12.2 Etapas en el procedimiento de cobranzas.

Según López, (2005) señala que “las estrategias que se usan para las cobranzas se establecen de acuerdo con el grado de cumplimiento que haga en los pagos del crédito el cliente, es decir, de acuerdo al cumplimiento en los pagos del crédito”.

Hay varios tipos de cobranza existentes en las empresas generalmente son los siguientes:

- Cobranza normal:
- Cobranza preventiva.
- Cobranza administrativa.
- Cobranza domiciliaria.
- Cobranza extrajudicial.
- Cobranza prejudicial:
- Cobranza judicial. (pág. 80)

Según **Colegio de bachilleres del estado de Sonora, (2007)** señala que “el procedimiento de cobro es una de las muchas actividades de una empresa que en su conjunto determina su eficiencia. Los tipos de cobro que más se utilizan son: Estado de cuenta, carta, recordatorio, insistencia, indagación, acción drástica, apelación, negligencia”. (pág. 49)

2.2.2 Capital de trabajo.

2.2.2.1 Definición de capital de trabajo.

Según Gallagher & Andrew (2001) señalan:

- Que el capital de trabajo Se refiere a los activos circulantes. Esto quiere decir que todos aquellos activos que la empresa espera convertir en efectivo en un período. También incluyen el efectivo, el inventario, que generan efectivo cuando se venden los artículos; y las cuentas por cobrar.
- Como podemos decir que el capital de trabajo neto Corresponde a los activos circulantes menos los pasivos circulantes, los cuales son obligaciones del negocio como deudas que la empresa planea cancelar (pág. 450)

Figura 11: Aplicación de la fórmula del capital de trabajo



Fuente: Fundamentos de Administración Financiera, Bresley & Gitman, 2001

Elaborado: por los Autores

Según Ochoa, (2009), señala que la Medida de liquidez que muestra, en un punto de tiempo, es el excedente de recursos de fácil conversión en efectivo sobre los compromisos de pago a corto plazo. (pág. 378).

Según Perdomo, (2001) señala que el capital de trabajo es la diferencia que existe entre el Activo Circulante y el Pasivo circulante de una empresa” (pág. 19)

2.2.2.2 Origen de capital de trabajo:

Besley & Brigham (2001) señalan que desde la antigüedad los pueblos tenían la necesidad de buscar la forma de cómo adquirir cosas que llaman su atención según la historia se lo realizaba mediante el intercambio de productos. Con el pasar del tiempo, la creación del dinero ha sido el producto de interés mediante el cual las personas buscan obtener recursos para generar utilidades que proyectadas generen el fortalecimiento del capital con el que trabajan. El origen del Capital de Trabajo se remonta al antiguo mercader yanqui, quien cargaba su carreta con un gran número de baratijas y recorría las plazas para vender sus mercancías, las cuales recibían el nombre de Capital de Trabajo porque eran lo que el mercader realmente vendía para obtener sus utilidades.(págs. 597-598)

2.2.2.3 Importancia de capital de trabajo.

Sánchez, (2000) se refiere a la importancia del capital de trabajo dentro de las empresas:

- a. Presenta la inversión que el empresario tiene destinada para generar ingresos a futuro a través de las ventas.
- b. Representa los recursos de la propiedad del empresario designados a las operaciones normales de la empresa.
- c. Se requiere tomar un 75% del tiempo de la Administración Financiera del empresario, para poder validar continuamente sus proyecciones.

Con lo antes mencionado se puede decir que la importancia del capital de trabajo de una empresa radica principalmente en que la parte de la inversión del

empresario destinada a la obtención de utilidades a través de la operación normal de la empresa, mediante el logro de ventas. (pág. 188)

Van Horne & Wachowicz (2010) señalan que es fundamental el efecto de las decisiones del capital de trabajo sobre el riesgo, rendimiento y el precio de las acciones de la compañía. (pág. 206)

2.2.2.4 Clasificaciones de capital de trabajo.

Van Horne & Wachowicz (2003) señalan dos tipos de clasificación de capital de trabajo:

- Capital de trabajo permanente: nos dice que es la cantidad de activos circulantes que tiene la empresa para poder satisfacer sus necesidades mínimas a largo plazo ejemplo, los niveles de caja y cuentas por cobrar. Por lo tanto el capital de trabajo permanente no consiste en determinados activos circulantes que permanecen en su sitio todo el tiempo, sino que representa un nivel permanente de inversión en activo circulante, cuyos elementos están rotando en forma constante.
- Capital de trabajo estacional. representa la cantidad de activos circulantes que varía con las necesidades estacionales. (pág. 213-214)

2.2.2.5 Componentes del capital de trabajo.

Según Apaza (2007) señala que los componentes fundamentales del capital de trabajo circulante son:

- Activos Corrientes. Está representado por el efectivo, por aquellos activos realizables y gastos pagados por anticipado, que se mantienen para fines de comercialización y se espera que su realización se produzca dentro de los doce meses después de la fecha del balance general. El ciclo de operaciones de una empresa es el tiempo que transcurre entre la adquisición de materiales, su transformación y realización en convertirse en efectivo.

- a. Efectivo y Equivalente de Efectivo. Está conformado por las monedas en curso que están disponibles para la operación como son: los billetes y monedas en caja, depósitos bancarios en cuentas de cheques, giros bancarios, a favor de la empresa, monedas extranjeras.
- b. Inversiones Financieras. Está conformado por inversiones de instrumentos financieros para obtener ganancias en el corto plazo, y son designadas específicamente como disponibles para la venta. Esta cuenta contiene los instrumentos financieros primarios acordados para su compra futura, cuando son reconocidos en la fecha de contratación del instrumento. (pág. 321)

c. Cuentas por Cobrar Comerciales.

Según Apaza (2010) señala que es la agrupación de los derechos de cobro a terceros que derivan de la venta de bienes y/o servicios que realiza la empresa en razón de su objeto de negocio.

- d. Existencias. Es todo los bienes que posee la empresa destinados a la venta, los que se hallen en proceso de fabricación, los que se utilizaran en la fabricación de otros, para ser vendidos o para consumo de la propia empresa y en la prestación de servicios. (pág. 43, 46)

- **Pasivos Corrientes.**

Según Flores (2008) nos dice que los pasivos corrientes son obligaciones de la empresa, cuyo pago se espera cancelar dentro de los doce meses posteriores a la fecha de presentación de la situación financiera, así como las obligaciones en que la empresa no tenga el derecho incondicional para aplazar la cancelación del pasivo. Según la Resolución de Gerencia General N° 010-2008 EF/94.01.2 (07.03.2008). Manual para la Preparación de Información Financiera. (pág. 119, 126),

a. Cuentas por pagar.

Según Gitman (2000) señala que las cuentas por pagar es la fuente principal de financiamiento a corto plazo sin garantía para las empresas. Estas cuentas son el resultado de las transacciones en las que se compra mercadería, pero sin firmar ningún documento formal que muestre la obligación que tiene el comprador con el vendedor. El comprador al aceptar la mercadería, acepta pagar al proveedor la cantidad requerida de acuerdo con las condiciones de crédito establecidas normalmente en la factura del proveedor. (pág. 500)

b. Obligaciones Financieras a Corto Plazo.

Según la Resolución de Gerencia General N° 010- 2008 EF/94.01.2 (07.03.2008). Manual para la Preparación de Información Financiera señala que son subcuentas que representan obligaciones por operaciones de financiación que contrae la empresa con instituciones financieras y otras entidades no vinculadas, y por emisión de instrumentos financieros de deuda.

c. Otras Cuentas por Pagar. Abarca todo lo que es cuentas por pagar como son: tributos, remuneraciones, beneficios sociales, anticipos de clientes, garantías recibidas, participaciones, dividendos, intereses y otras cuentas por pagar diversas. (p. 119-130)

2.2.2.6 Políticas de capital de trabajo

Gallagher & Andrew (2001) nos señala, que las políticas del capital de trabajo corresponden a los parámetros de la empresa acerca de su nivel de capital de trabajo y la manera de cómo debe financiarse este capital de trabajo. Esto quiere decir que una compañía necesita tomar decisiones acerca de cuánto debe tener en efectivo, el nivel de inventario debe mantener y hasta dónde puede llegar el nivel de cuentas por cobrar. También se debe tener en cuenta si la empresa va

financiar a corto y largo plazo y esto constituye una política de capital de trabajo.

2.2.2.7 Riesgos y rendimiento de capital de trabajo.

También se puede decir que la relación que existe entre el riesgo y rendimiento es uno de los instrumentos financieros que más interés ha despertado en la materia ya que ambos tienen una relación directa. Para incrementar al máximo el precio de las acciones. Esto quiere decir que los administradores de la empresa deben de conocer los factores de riesgo y rendimiento, cada decisión que se toma presenta un riesgo y a la vez rendimiento. (pág. 451)

Lawrence J. & Chad J (2012) nos señala El riesgo es relacionado con un solo activo o con una cartera, se refiere al conjunto de todos los activos circulantes. (pág. 287-288)

2.2.2.7.1 Definición de riesgo.

Lawrence J. & Chad J. (2012) nos señala que el riesgo es la posibilidad de obtener una disminución económica como consecuencia de las pérdidas que se podrían generar en las diversas actividades como el resultado arriesgado de una mala decisión. Podemos decir que el riesgo es la pérdida de la empresa por la mala decisión que se toma y esto podría afectar la imagen de la empresa. (pág. 287)

2.2.2.7.2 Definición de rendimiento.

Horne & Wachowicz (2010) señala que el rendimiento es el resultado positivo o negativo de una inversión, sobre el cual se espera superar el riesgo y poder cubrir, sus gastos operativos. Podemos decir que el rendimiento es el resultado que espera obtener un buen resultado sea positiva o negativa (pág. 98)

2.2.2.8 Características elementos de capital de trabajo.

Perdomo (2001) nos señala que la finalidad de contextualizar aún más y diferenciar al capital de trabajo de otras acepciones se presenta las siguientes características:

- a. Es la diferencia del Activo Circulante menos el Pasivo circulante son todos los grupos del Estado de Situación Financiera que están en movimiento constante en la empresa.
- b. Activo Circulante, son los bienes y valores que se convierten en dinero dentro de un año.
- c. Pasivo circulante, son las deudas, compromisos y obligaciones que deberán pagarse dentro de un año.(pág. 145)

2.2.2.9 Fórmulas de capital de trabajo.

Según Fernández (2000) Ochoa, (2009) y Perdomo (2001) nos señalan que el Monto del Capital de Trabajo se obtiene como resultado de restarle al Activo Circulante el Pasivo o Corto Plazo y representa generalmente un exceso entre los bienes y derechos que podrían estar disponibles en efectivo en el término de un año, menos los pasivos exigibles en el mismo periodo.

Podemos decir que el capital de trabajo se obtiene de la siguiente manera:
Capital de Trabajo = Activo Circulante – Pasivo Circulante

Esto podemos visualizar en el siguiente cuadro.

La Magnolia			
Estado de Situación Financiera al 31 de diciembre del 2009			
Activo Circulante		Pasivo Circulante	
Efectivo	1,000.00	Cuentas por Pagar	3,200.00
Cuentas por cobrar	2,000.00		
Inventario	3,000.00		
Total Activo	<u>6,000.00</u>	Total Pasivo	<u>3,200.00</u>
Capital de trabajo neto = 6,000.00 - 3,200.00 = 2,800.00			

Figura 1.1. El Capital de Trabajo en el Estado de Situación Financiera. Fuente: (Ochoa, 2009, p. 378)

2.2.2.10 Manejo de capital de trabajo.

Block & Hirt (2001) señala que la administración del capital de trabajo, llamado también la Gerencia del capital de trabajo, implica la financiación y el manejo de los activos corrientes de la firma. El alto ejecutivo encargado de las finanzas quizá dedique más tiempo a esa actividad que a cualquier otra. El activo corriente, por su propia naturaleza, cambia a diario, a veces cada hora, y a ese mismo ritmo se deben tomar las decisiones gerenciales. (pag.143)

Brigham (2001) señala que la administración de los activos y los pasivos circulantes. De tal modo que una administración sólida de capital de trabajo es un requisito para la supervivencia de una empresa. (pág. 597)

2.2.2.11 Objetivos del manejo de capital de trabajo.

Fernández (2000) señala que en el área, se toman decisiones concernientes a los Activos y Pasivos circulantes a plantear objetivos como:

- a) Administrar de manera correcta el Efectivo de la empresa.
- b) Se debe otorgar Crédito a la persona indicada.
- c) Establecer el nivel de Inventarios de la empresa.
- d) Determinar la estructura de la Deuda a proveedores. (pág. 156)

2.2.2.12 Necesidad de información del capital de trabajo.

Pérez P. y Merino M. (2010) señalan que “capital de trabajo es la capacidad de una compañía para llevar a cabo sus actividades con normalidad en el corto plazo. Éste puede ser calculado como los activos que sobran en relación a los pasivos de corto plazo”. (pág. 225)

Palomino Hurtado (2010) señala que “Es el excedente del activo circulante sobre el pasivo circulante, que ha sido suministrado por los acreedores a largo plazo y por los accionistas”. Diccionario de contabilidad (pág. 125)

Rodas F. (2014) señala que el capital de trabajo, como su nombre lo indica es el fondo económico que utiliza la Empresa para seguir reinvertiendo y logrando utilidades para así mantener la operación corriente del negocio.

el diccionario de Wikipedia lo define de la manera siguiente: “El capital de trabajo es el excedente de los activos de corto plazo sobre los pasivos de corto plazo, es una medida de la capacidad que tiene una empresa para continuar con el normal desarrollo de sus actividades en el corto plazo. Se calcula restando, al total de activos y de pasivos de corto plazo.

CAPÍTULO III:

ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

Importaciones Real Automotriz S.A. proyecta ser más efectiva con la implementación de política de ventas al crédito.

¿De qué manera la política de ventas al crédito, influye en el capital de trabajo de la empresa Importaciones Real Automotriz S. A. Del Distrito de San Juan de Lurigancho del año 2015?

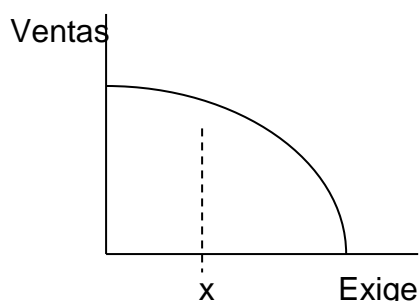
Según la investigación realizada, estas políticas, sí influye en el capital de trabajo de la empresa Importaciones Real Automotriz S.A. Al no tener la **eficiencia** de cumplir con los procedimientos establecidos de la política de ventas al crédito. En consecuencia, la ineficiencia en las políticas de cobranza, disminuye el efectivo, por tal razón la empresa sufre un retraso en sus obligaciones financieras y sus cuentas por pagar a proveedores en el mediano y a corto plazo.

Con fin de captar más clientes, aumentar sus niveles de venta y con ello obtener más utilidad, existe un nivel de riesgo en el cual están inmersos a tener riesgo de morosidad y hasta un punto de incobrabilidad de las operaciones al crédito que realizan, hace que el capital de trabajo sea menos.

¿De qué manera el periodo de cobranza influye en el capital de trabajo de la empresa Importaciones Real Automotriz S. A. Del Distrito de San Juan de Lurigancho del año 2015?

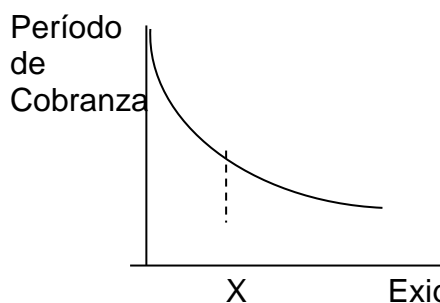
El periodo de cobranza sí influye en el capital de trabajo de la empresa Importaciones Real Automotriz S.A. Porque para maximizar el capital de trabajo que surge de estos periodos, la Empresa debe tomar acciones acertadas hasta que se llegue a una solución óptima. Asimismo para juzgar el impacto de cada decisión se debe realizar un análisis de sensibilidad y

Luego hacer una comparación **costo-beneficio** para escoger el mejor curso de acción a seguir.



Existe una relación relativamente ajustado entre el nivel de ventas y las exigencias crediticias.

Cuando no existen normas y políticas de crédito, se aceptan todas las solicitudes, en consecuencia aumentan las ventas.



Las cuentas por cobrar serán menores cuanto mayores sean las exigencia para otorgar créditos.

Con el plan presente

$$\frac{360}{90 \text{ días}} = 4 \text{ veces}$$

Con el plan propuesto:

$$\frac{360}{60 \text{ días}} = 10 \text{ veces}$$

El periodo de cobranza con el plan presente, es de 30 a 90 días y 4 veces al año en la que las cuentas por cobrar de la empresa se convierten realmente en efectivo. El plan propuesto es de 60 días para que la rotación de cobranza se convierta en efectivo en menos tiempo posible, de esta manera la empresa podrá obtener más efectivo para pagar las obligaciones a sus proveedores y financieras, respectivamente.

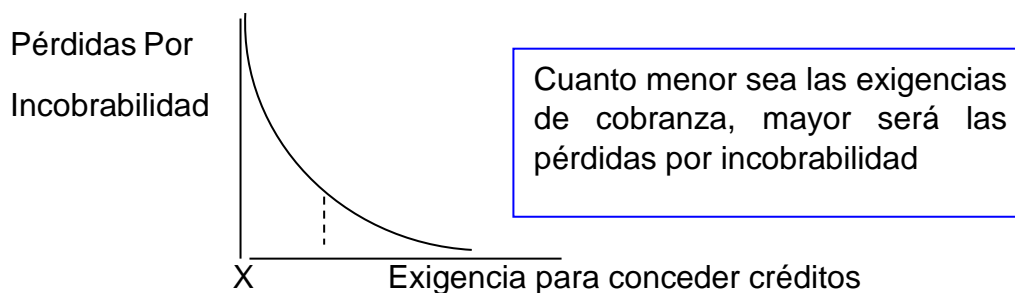
¿De qué manera los límites de créditos influyen en el capital de trabajo de la empresa Importaciones Real Automotriz S. A. Del distrito de San Juan de Lurigancho del año 2015?

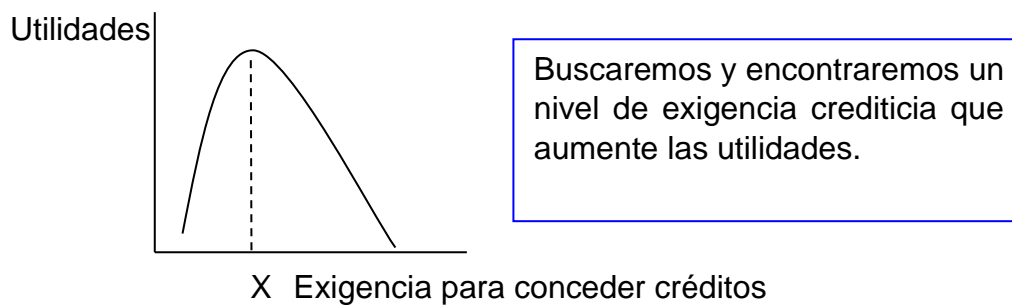
Los límites de crédito sí influye en el capital de trabajo de la empresa Importaciones Real Automotriz S.A. Al hacer un profundo análisis sobre el impacto que tiene un cambio en las políticas de crédito. La flexibilización de estas, puede estimular la demanda, pero genera un costo por llevar cuentas por cobrar adicionales, y un mayor riesgo de pérdidas por cuentas incobrables lo cual afecta directamente al capital de trabajo

Del mismo modo las políticas de crédito encuentran sus límites fundamentalmente en tres variables:

1. El Mercado.- De manera que las Empresas juegan en el mercado, un rol importante; de modo que las acciones de los competidores no pueden ser ignoradas ya que van a tener influencia en los cambios de las políticas de crédito sobre las ventas.
2. La capacidad de Producción. – determina factores, unidades, recursos que serán utilizados en la transformación de materiales en un periodo de tiempo, teniendo en cuenta la demanda del mercado, la suficiencia y la disponibilidad de los recursos físicos sea satisfactoria para establecer la políticas de crédito
3. Los flujos de caja.- Las políticas de crédito se basa esencialmente en este elemento para establecer una política de cobranza y que de un informe financiero que presenta un detalle de los flujos de ingresos y egresos de dinero que tiene una empresa en un período dado.

Con estos elementos básicos vamos a sensibilizar y evaluar entonces la conveniencia o no de realizar dichos cambios en función de la mayor o menor rentabilidad que estos generen a la empresa.





De acuerdo a la investigación, plantearemos una nueva propuesta de implementación, para hacer más efectiva la política de ventas al crédito y cobranza, para que la toma de decisiones de la Empresa sea razonable. En función que este proceso sea progresivo, que conducirán al logro de mejores resultados económicos.

A continuación detallamos los siguientes pasos a seguir:

Procedimientos de crédito

Los procedimientos, establecen ciertos lineamientos para conceder crédito. Se propone a la gerencia de ventas de la empresa Importaciones Real Automotriz S. A que utilice los servicios de una agencia de riesgos centrales quien nos proporcionara la información adecuada acerca del comportamiento crediticio tanto de personas naturales como jurídicas. Esta información sera obtenida a través de la SBS o´ a través una página llamado Equifax (centro de acceso a clientes).

Al llevar a cabo este servicio, evita los riesgos de otorgar créditos fácilmente; y es importante este servicio, que en la actualidad utilizan la mayoría de empresas de cualquier industria; como para solicitar referencias, o realizar consultas sobre la situación crediticia de los clientes.

El servicio brindado por esta institución (Equifax), proporciona la siguiente información:

Para una persona Natural

- Datos generales: Nombres, edad, lugar de nacimiento, estado civil, ocupación, y direcciones donde ha residido.
- Historial Crediticio: Este Historial es clasificado según el record de crédito del cliente, que va desde la posición A hasta la Z, según el número de veces que el cliente ha estado incumpliendo la deuda, desde los 30 hasta más de 360 días.

Para una persona Jurídica:

- Datos generales: Razón social, nombre comercial, número de Ruc, Giro del negocio, teléfonos, domicilio fiscal, etc.
- Representantes legales, Nombres completos, domicilio, teléfono, estado civil, inscripción, cargo, y función por cual se le ha asignado.
- Registros públicos: número de registro, fechas de inscripción, fecha de inicio de sus operaciones, tipo de actividad económica.
- Empresas Relacionadas: El nombre, actividad económica, razón social, domicilio fiscal, teléfono, etc.
- Referencias comerciales: Del mismo modo se debe mencionar el record de pago de las empresas, con clasificación de la A hasta la Z, dependiendo de la cantidad de veces que ha incumplido sus deudas desde los 30 hasta los 360 días.

Los procedimientos a seguir una vez obtenida la información crediticia de los clientes son:

Archivar los documentos de la solicitud de crédito, la constancia de ingresos y los estados de cuenta de los bancos, para evitar el descontento y posible renuncia de los clientes.

Si el cliente es clasificado en el rango de A y B será considerado como cliente optimo y por lo tanto, tendría acceso a crédito.

Si el cliente es clasificado en el rango C y D, significa que el cliente ha sufrido un retraso en cumplimiento con sus obligaciones, presentando entre 61 y 120 días los pagos, por lo que Importaciones Real Automotriz S.A. debe decidir si acepta o no como cliente. Puede establecerse y aplicar algún otro procedimiento especial para estos casos.

Si el cliente está en el rango entre E y Z, se procederá a denegar los créditos permanentemente.

Se establece entonces, un conjunto de procedimientos de crédito con políticas cualitativas que se pueden ajustar a los requerimientos generales de la empresa Importaciones Real Automotriz S.A.

El tipo de crédito propuesto, evalúa la calidad mínima de responsabilidad que un aspirante deberá de poseer para convertirse en cliente.

Tipo de clientes	Base de datos histórica interna	Decisión
Cliente en categoría A-B (de 30 a 60 días)		Se otorga el crédito.
Cliente en categoría C-D (de 61 a 120 días)		Aplicar procedimiento especial de crédito.
Cliente en categoría E-Z (mayores de 121 días)		Denegar el crédito o solicitud.
	Cliente que ya ha tenido crédito y ha incumplido, sus deudas pero que ha cancelado.	Aplicar un procedimiento especial
	Cliente que ya ha tenido crédito, ha incumplido sus pagos y ocasionado gastos.	Rechazar la solicitud crédito.

Fuente: Importaciones Real Automotriz S.A.

Elaborado: Grupo N° 5

Procedimiento especial de crédito.

Este procedimiento puede aplicarse a clientes que anteriormente han sufrido retrasos en sus pagos, sin embargo han cancelado sus deudas.

En el caso de clientes que no han regularizado sus deudas considerados como morosos, en caso que desean participar nuevamente, se deberá evaluar las condiciones en la que se encuentra su historia crediticia y verificar bajo que circunstancia fueron las causas del incumplimiento de sus obligaciones.

Solución de las Políticas de crédito.

Las políticas de crédito que la empresa cuenta para este período son:

- El cliente tendrá 60 días para efectuar el pago total, a partir de la fecha de emisión de la factura.
- Si un cliente mantiene un retraso con el pago de la factura, se le generara el cargo de mora sobre el saldo pendiente 0.7%.
- Un retraso en el pago mayor a 60 días se procederá de inmediato al bloqueo de su cuenta de forma parcial.
- Si el cliente sigue sin efectuar el pago en un período de 180 días o más, se procede con la demanda judicial.

Solución de las Política de cobranza.

Algunas técnicas de cobro pueden ser implementados por la empresa que vende al crédito son:

- Otorgarle un descuento de 5% por pronto pago si cancelan dentro de los 45 días.
- Envío de notas de cobro, cuando el cliente no se procura a cancelar sus obligaciones. Se enviarán esas notas por escrito, que el cliente firme como cargo de recibido, para no dar lugar a excusas de falta de notificación.

Se considerara la colaboración de los trabajadores de captar información valiosa, de manera que proporcionaran los reclamos por inconformidades por parte de ellos, y pueden proponérseles soluciones, alternativas para que los clientes cumplan con sus obligaciones en el tiempo que les corresponda.

Llegar a un acuerdo o convenio con los clientes que se demoran en cancelar sus deudas, para evitar mayor riesgo de incobrabilidad e incurrir en gastos adicionales de cobranza.

En caso no se llega a un acuerdo de cobro internamente, se procederá por la vía judicial.

CONCLUSIONES:

1. Se Concluye que las políticas de ventas al crédito sí influye en el capital de trabajo en la empresa Importaciones Real Automotriz S. A. De acuerdo a la investigación que hemos realizado la empresa tiene mayor índice de cuentas por cobrar, la empresa tiene problemas de cobranza que lleva en desventaja al capital de trabajo esto se debe al mal manejo de las políticas de crédito.
2. Se determinó que la empresa carece de una política de crédito eficiente que sirva para recuperar más seguro y rápido el efectivo. No hay una política clara que diga que la demora en el pago tendrá un recargo de interés por cada de retraso.
3. La empresa cuenta con mayor índice de obligaciones a corto plazo, esto se debe a la mala aplicación de políticas de venta al crédito, por la falta de implementación de un buen manejo que sea más efectivo y por falta de capacitación al personal.
4. El periodo de cobranza de la empresa Importaciones Real Automotriz SA. sí Influye en el capital de trabajo de manera significativa, ya que no se obtiene mejor rendimiento en el capital de trabajo, al no contar con una política consistente, pues el plazo establecido para el pago de los clientes es de 90 días de acuerdo a la política. Esto en parte es en teoría, pues en la práctica no se da, y la empresa no cuenta con un plan de contingencia, para cubrir los gastos en que incurre por la demora en la aprobación de facturas, este inconveniente se ve reflejado en los procedimientos burocráticos.
5. Se determinó que los límites de cobranza en Empresa Importaciones Real automotriz SA, sí influye en el capital de trabajo porque no es funcional las políticas de crédito establecido. Los trabajadores que laboran no cuentan con una capacitación, otorgan créditos sin cumplir los requisitos mínimos, lo que afecta directamente al capital de trabajo en sus resultados.

RECOMENDACIONES.

1. Se recomienda que la empresa debe implantar una política de crédito eficiente, de acuerdo al nivel de negocio, o a la rotación de su inventario, una política basada en hechos reales, viendo el nivel crediticio de los clientes, en la capacidad de pago, de todos los usuarios financieros, para que de esa manera no afecte a su capital.
2. Asimismo se recomienda establecer nuevas políticas de crédito y cobranza, mediante un manual de contingencia, en que toda venta tanto al crédito como al contado vayan con condiciones claras y precisas, donde los clientes al momento de solicitar un crédito tienen que entregar una garantía como letras firmadas y para las ventas al contado primero el depósito y luego el despacho.
3. Se recomienda a la empresa que implemente su política de cobranza, sus clientes realicen depósitos o transferencias y que se comuniquen por vía telefónica sobre el depósito realizado, porque el vendedor haciendo cobranza en efectivo corre el riesgo de que le roben el dinero, y esto aún afectaría más el capital de trabajo.
4. Se recomienda a la empresa que invierta en capacitaciones para el personal que labora en las diferentes secciones con una política eficiente sobre el pasivo circulante y que implante políticas de sueldos y código de ética del personal.

En el siguiente estado de resultado presentado podemos ver que con las recomendaciones la empresa obtendría buenos resultados respecto a las cobranzas.

EMPRESA IMPORTACIONES REAL AUTOMOTRIZ S.A.
RUC 20101758011

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
Al 31 de Diciembre de 2016
(Expresado en Soles)

ACTIVO		PASIVO	
ACTIVOS CORRIENTES		PASIVOS CORRIENTES	
Efectivo y Equivalentes de Efectivo	165,223.19	Anticipo de Clientes	-
Cuentas por Cobrar Comerciales - Terceros	80,702.00	Trib., Contraprest. y Aportes al Sistema de Pensior	15,808.01
Cuentas por Cobrar Accionista y/o Personal	1,723.50	Remuneraciones y Participaciones por Pagar	5,178.90
Cuentas por Cobrar Diversas - Terceros	61,677.07	Cuentas por Pagar Comerciales - Terceros	73,594.25
Servicios y Otros Contratados por Anticipado	40,937.44	Cuentas por Pagar a los Accionistas (Socios), Dire	141,886.98
Existencias	82,234.77	Cuentas por Pagar Diversas - Terceros	36,382.44
Existencias por Recibir	-	TOTAL PASIVOS CORRIENTES	272,850.58
Trib., Contraprest. y Aportes al Sistema de Pension	17,449.78		
Anticipo de Proveedores	-		
TOTAL ACTIVOS CORRIENTES	449,947.75	PASIVOS NO CORRIENTES	
		TOTAL PASIVOS NO CORRIENTES	-
ACTIVOS NO CORRIENTES		PATRIMONIO	
Activos Adquiridos en Arrendamiento Financiero	419,242.89	Capital Social	160,000.00
Inmuebles, Maquinaria y Equipo	1,132,931.47	Capital Adicional	21,819.11
Depreciación Acumulada	(1,052,113.22)	Resultados Acumulados	428,200.82
TOTAL ACTIVOS NO CORRIENTES	500,061.14	Resultado del Período	67,138.38
TOTAL ACTIVO	950,008.89	TOTAL PATRIMONIO	677,158.31
		TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO NETO	950,008.89

EMPRESA IMPORTACIONES REAL AUTOMOTRIZ S.A.
RUC 20101758011

ESTADO DE RESULTADO

Por el periodo del 01 de Enero al 31 de Diciembre del 2016
(Expresado en Soles)

Ventas Brutas	1,321,311.48
<u>Ventas Netas</u>	<u>1,321,311.48</u>
Costo de Ventas	<u>(592,311.13)</u>
UTILIDAD BRUTA	729,000.35
<u>Gastos Operativos</u>	
Gastos de Administración	(421,368.54)
Gastos de Ventas	<u>(340,951.52)</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN	(33,319.71)
<u>Otros Ingresos y Egresos</u>	
Costo Neto de Enajenación de Activos Inmovilizados	(2,671.83)
Ingresos Financieros	2,299.38
Desctos. Reb. y Bonificaciones Obtenidos	677.80
Ingresos Diversos	115,602.45
Gastos Financieros	<u>(15,449.71)</u>
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	
A LA RENTA	67,138.38

LISTA DE TABLAS:

5. Tabla 01: Lista de productos
6. Tabla N° 02: Principales clientes
7. Tabla N° 03: Principales proveedores
8. Tabla N°04: Información N° de trabajadores por periodo
9. Tabla N° 05: Información de prestadores de Servicio
10. Tabla N° 06: Los 10 Países que vendieron vehículos
11. Tabla N° 07: Registro de las 10 principales ciudades que vendieron
12. Tabla N° 08: Lista de trabajadores cargo que ocupan.
13. Tabla N° 09: Lista de trabajadores con sueldo.

LISTA DE FIGURAS

14. Figura N° 1 Ficha RUC
15. Figura N° 02: Variación de número de trabajadores según periodo
16. Figura N° 03: Variación de número de prestadores de servicios según periodo
17. Figura N° 04: Estructura y Composición de la Empresa Importaciones Real Automotriz SAC
18. Figura N° 05: Proceso de venta de la Empresa Importaciones Real Automotriz SAC
19. Figura N° 06: Flujo grama de la Empresa Importaciones Real Automotriz SAC
20. Figura N° 07: Procedimientos de entrega de facturas
21. Figura N° 08: Procedimientos de cobranzas
22. Figura N° 09: Procedimientos de recaudación y depósito
23. Figura N° 10: Estado de Resultados de la Empresa
24. Figura 11: Aplicación de la fórmula del capital de trabajo

ELABORACION DE REFERENCIAS:

Libros:

Forma básica

1. Richard p. Ettinger, 2009, Créditos y cobranzas, compañía editorial continental s.a. de C.V., México paginas. 466.
2. López López Isauro José, 2005, diccionario contable administrativo fiscal, internacional Thomson editores, s.a. de C.V., México, paginas. 344.
3. Carlos Meza Vargas, 2007 Contabilidad análisis de cuentas, editorial Universidad estatal a distancia, 1 edición, San José, Costa Rica, Paginas.
4. José Antonio morales castro, 2014, crédito y Cobranza, grupo editorial patria, 1 edición Ebook, México, Páginas 294.
5. Arturo Morales castro, 2014, crédito y Cobranza, grupo editorial patria, 1 edición Ebook, México, Páginas 294.
6. Emilio Villaseñor Fuente, 2009, elementos de administración de crédito y cobranza, editorial trillas, 3 edición, México, paginas 297.
7. Brealey, R.A., Marcus, A.J. y Myers, S.C. (2001). Fundamentos de Finanzas Corporativas. Madrid, España: McGraw-Hill/Interamericana de España
8. Brigham, e. f. (2001). fundamentos de administración financiera. México, d. f., México: McGraw-Hill interamericana editor. 12da edición.
9. Gallagher, T. J. & Andrew, J. D. (2001, pag 450). Administración Financiera – Teoría y Práctica. Bogotá, Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda. 2ª Edición.
10. Fernández, E. (2000 pág. 31). Planeación y control del capital de trabajo. México: Prentice Hall, ITAM.
11. Ochoa, G. (2009, pág. 378). Administración financiera. (2ª ed.). México: McGraw-Hill.
12. Ortega, A. (2008, pág. 223). Introducción a las finanzas. (2ª ed.). México: McGraw-Hill.
13. Perdomo, A. (2001, pág. 19). Administración financiera del capital de trabajo. (2ª ed.). México: Thomson.
14. Van Horne, C. J., & Wachowicz, J. J. (2002). Fundamentos de Administración Financiera. México, México: Pearson Educación. 11ª Edición.

15. Apaza, M. (2007, pág. 321). Formulación, Análisis e Interpretación de Estados Financieros Concordado con las NIIFs y NICs. Lima, Perú: Instituto Pacífico S.A.C.
16. Apaza, M. (2010, pág. 43,46). Nuevo Plan Contable General Empresarial Concordado con NIIF's por Actividades Económicas. Lima, Perú: Instituto Pacífico S.A.C
17. Flores, J. (2008, pág. 119, 126). Estados Financieros. Lima, Perú: Entrelíneas S.R.L.
18. Gitman, L. J. (2000, pág. 500). Principios de Administración Financiera. México, México: Addison Wesley Longman. 8va Edición.
19. Gallagher, T. J. & Andrew, J. D. (2001, pág 451). Administración Financiera – Teoría y Práctica. Bogotá, Colombia: Pearson Educación de Colombia Ltda. 2ª Edición.
20. Sánchez, J. (2000). Diagnóstico financiero integral. (2ª ed.). México: ECAFSA, Thomson Learning.
21. Fernández, E. (2000). Planeación y control del capital de trabajo. México: Prentice Hall, ITAM.
22. Pérez P. y Merino M. Análisis de Rentabilidad de la empresa (2010).
23. Rodas F. Análisis financiero (2014)

Tesis:

1. Lorena & Bacalla (2014) realizaron la investigación: Las Políticas de ventas al crédito y su influencia en la morosidad para la Universidad antor Orrego Trujillo 2014.
2. Baltonado (2014) realizo la investigación: Las políticas de crédito en el riesgo de crediticio y su incidencia en la rentabilidad en la caja municipal de ahorro y de crédito de Sullana en la ciudad de Chepen, Universidad Nacional de Trujillo.
3. Tirado (2015) realizó en la investigación: Las políticas de crédito y cobranzas y su incidencia en la liquidez de la fábrica de calzado Fadicalza, universidad Técnica de Ambato Ecuador, Abril 2015.
4. Krass (2015) realizó la investigación: Estrategia para el Financiamiento del Capital de Trabajo de la Pequeña y Mediana Empresa del Sector

Calzado del Estado Aragua, Julio del 2015, Universidad de Carabobo.

5. Castillo & Anchundia (2016) realizaron la investigación: Estrategias para la administración del capital de trabajo en la empresa Editmedios S.A, mayo 2016, Universidad de Guayaquil.
6. Saucedo & Oyola (2013) realizaron la investigación: La administración del capital de trabajo y su influencia en la rentabilidad del club deportivo ABC S..A., Universidad Católica Santo Toribio de Mogrovejo – Chiclayo, 2014.

Publicaciones Periódicas:

Revista:

1. CUERVO, A. y RIVERO, P. (2010): “El análisis económico-financiero de la empresa”, Revista Española de Financiación y Contabilidad, nº 49, página 19.
2. IFRS NIIF Para Las PYMES Versión (2011): Publicado por el Consejo de Normas Internacionales de Contabilidad p.18)

Página web:

<http://redi.uta.edu.ec/bitstream/123456789/18293/1/T3214e.pdf>

http://dspace.unitru.edu.pe/xmlui/bitstream/handle/123456789/620/baltodano_rosa.pdf?sequence=1&isAllowed=y

http://repositorio.upao.edu.pe/bitstream/upaorep/347/1/uceda_lorena_ventas_credito_morosidad_clientes.pdf

<http://noticias.espanol.autocosmos.com/2016/06/28/aumentan-las-ventas-de-autos-a-nivel-mundial-durante-2016>

<http://gestion.pe/mercados/venta-vehiculos-nuevos-crecio-27-abril-2160805>

<http://cdigital.uv.mx/bitstream/123456789/30155/3/Hernandez%20Rincon.pdf>

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/11106/1/TESIS%20FINAL.pdf>

ANEXOS

Tabla N° 08: Lista de trabajadores puesto que ocupan.

Nombres	Puesto
Tamayo Quispe Nélida	Jefe de crédito y cobranza
Asparrin Muñoz Rosa Carlos	Asistente de créditos y cobranzas Facturación
Tamayo Quispe Laura Rubén	Caja Jefe de almacén
Antonio	Chofer de reparto
Elvin	Ayudante de reparto y envió
Hernán	Vendedor o visitador
Nelson	Vendedor o visitador
Víctor	Vendedor o visitador

Tabla N° 09: Lista de trabajadores con sueldo.

Nombre	Puesto	Sueldo	Tiempo X Días
Tamayo Quispe Nélida	Jefe de crédito y cobranza	1,000	4 horas
Asparrin Muñoz Rosa	Asistente de créditos y cobranzas	1,100	8 horas
Carlos	Facturación	1,200	8 horas
Tamayo Quispe Laura	Caja	1,500	8 horas
Rubén	Jefe de almacén	1,200	8 horas
Antonio	Chofer de reparto	1,100	8 horas
Elvin	Reparto y envió	1,000	8 horas
Hernán	Vendedor o visitador	750+5% de ventas	8 horas
Nelson	Vendedor o visitador	750+ 5% de ventas	8 horas
Víctor	Vendedor o visitador	750+5% de ventas	8 horas